

ЖУРНАЛ ЛИЗИНГОВОГО СООБЩЕСТВА

ЛИЗИНГ ревю #4/2017



ИНТЕРВЬЮ НОМЕРА

ОДИН ГОЛОС

Гарегин Тосунян



ТЕМА НОМЕРА

ОЖИДАНИЕ ПЕРЕМЕН

ЕСТЬ СМЫСЛ ПОРАБОТАТЬ НАД ФОРМИРОВАНИЕМ
САМОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВ ОТ НЕГО

О ЗАЩИТЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ. ЧТО ПОКАЗАЛ
ОПРОС, ПРОВЕДЕННЫЙ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ

ПЕРЕПИСЬ ЛИЗИНГОВОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

От сложных задач к простым решениям



Воздушные суда



Железнодорожный транспорт



Морские суда



Спецтехника



Энергетическое оборудование



Недвижимость



Оборудование для добычи/разработки



Автотранспорт



ВТБ ЛИЗИНГ

Мир без преград

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг



В НОМЕРЕ:

www.leasrev.com



ТЕМА НОМЕРА

ОЖИДАНИЕ ПЕРЕМЕН

Есть смысл поработать над формированием самого регулирования и преимуществ от него

С чем сообщество входит в реформу

Перепись лизингового населения России

- 4 РЕФОРМА / **АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВ: «ЕСТЬ СМЫСЛ ПОРАБОТАТЬ НАД ФОРМИРОВАНИЕМ САМОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВ ОТ НЕГО, А НЕ БЕСПЛОДНО ПЕРЕЧИСЛЯТЬ ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ»**
Неконтролируемый рынок не способен самовоспроизводиться и решать крупные проблемы, считает руководитель компании Европлан
- 8 РЕФОРМА / **СЕРГЕЙ МОИСЕЕВ. ЛИЗИНГОДАТЕЛИ О ЗАЩИТЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ**
В июне Центральный Банк провел опрос лизинговых компаний по актуальным правовым проблемам
- 12 ИНТЕРВЬЮ НОМЕРА / **ГАРЕГИН ТОСУНЯН. ОДИН ГОЛОС**
О том, какие аргументы воспринимает регулятор, о больших и малых банках, и о том, для чего надо объединяться Гарегин Тосунян в эксклюзивном интервью ЛР
- 18 СООБЩЕСТВО / **ПЕРЕПИСЬ ЛИЗИНГОВОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**
Сколько лизинговых компаний готово продолжить свою работу, почему их количество сокращается и что из себя представляет география финансовой аренды



8



34



54

24 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА / **КЛИЕНТ ВИДИТ ВЕРШИНУ АЙСБЕРГА. ПОЛУЧЕНИЕ СУБСИДИИ ПО ПРИНЦИПУ «ОДНОГО ОКНА» – ЗАБОТА ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ**

Максим Калинин, заместитель директора ГПБЛ, рассказывает о том, какие преимущества дает отрасли господдержка

30 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА / **СОТРУДНИЧЕСТВО С ФОНДОМ МИНИМИЗИРУЕТ РИСКИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ**

Антон Купринов, исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы рассказал об алгоритме сотрудничества в области финансовой аренды.

34 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА / **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ГАРАНТИЙНЫЕ ФОНДЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ПО ДОГОВОРАМ ЛИЗИНГА**

Условия, сроки, стоимость

40 АНАЛИЗ / **ЦИФРЫ ОТ ЯКОВА МИРКИНА**

Каким был процент по кредитам банков до 1 года для нас, тружеников пера, мотора, полей и огородов?

42 СООБЩЕСТВО / **«БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» ВСТУПИЛ В IFLA**

О том, что это событие значит для компании журналу «Лизинг ревю» рассказал генеральный директор «Балтийского лизинга» Дмитрий Корчагов.

44 СООБЩЕСТВО / **РЫНОК ЛИЗИНГА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ИТОГИ 2016 ГОДА**

Лизинговой деятельностью на территории Беларуси могут заниматься только лизинговые организации, включенные Национальным банком Республики Беларусь в реестр лизинговых организаций.

50 СООБЩЕСТВО / **СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТ «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»**

«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» на сегодняшний день входит в число лидеров рынка лизинга в сегменте грузового автотранспорта.

54 МАРКЕТИНГ / **ЖИЗНЕННЫЙ ЭЛИКСИР ПРОДАЖ**

За что мы платим менеджеру по продажам, как не допустить «выгорания» и в чем польза CRM

64 СООБЩЕСТВО / **КАКИЕ ЗНАНИЯ ВАМ ПРИГОДИЛИСЬ В РАБОТЕ**

Специалисты отрасли вспомнили, чему учились и что из этого вышло

40



Журнал зарегистрирован
в Роскомпечати
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-70233 от 10.07.2017.

Учредитель: ООО «Лизинг Ревю»

Периодичность: 6 номеров в год

Издатель: ООО «Лизинг Ревю»

Почтовый адрес: 119017, г. Москва,
Пыжевский пер., д.7, стр. 2

Главный редактор Татьяна Савельева
leasrev.stv@gmail.com

Дизайн и верстка Александр Петров
retrov.verse@gmail.com

Контактные телефоны: +7 (495) 953-8676;

По вопросам подписки и приобретения журнала
обращайтесь по телефону: +7 (495) 953-8676

По вопросам размещения рекламы,
обращайтесь по адресу: nina-uv@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

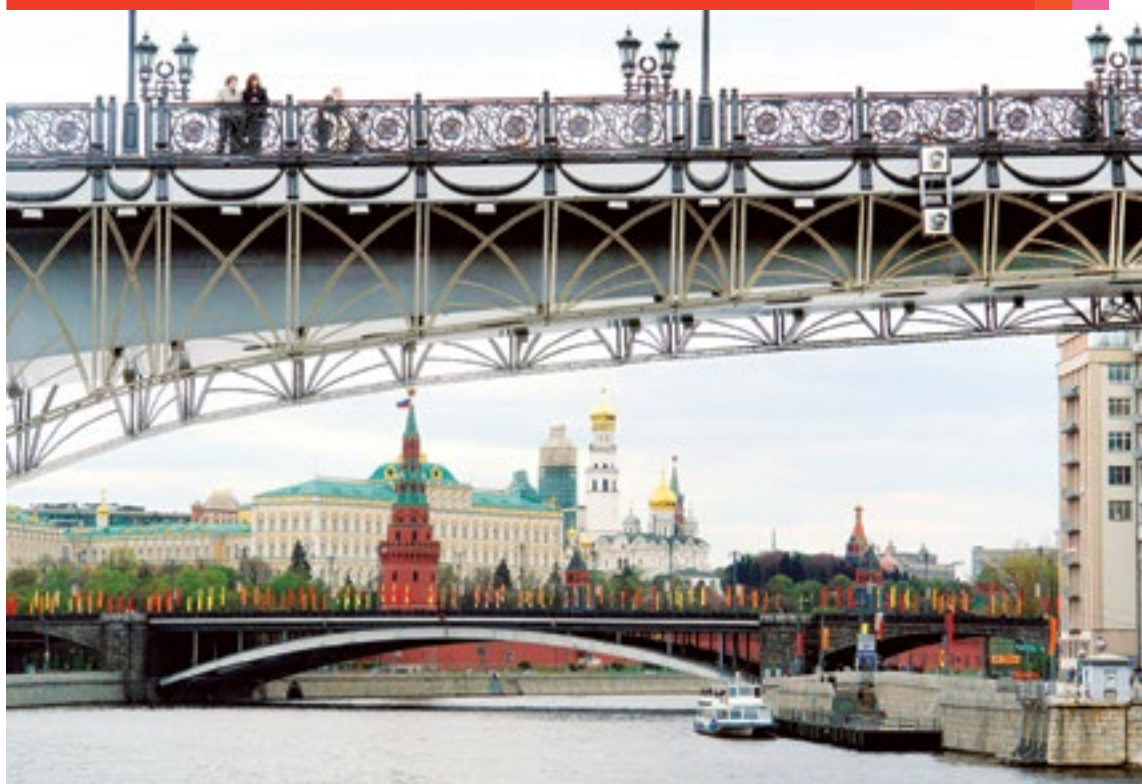
Подкомитет по лизингу ТПП РФ,
Объединенная лизинговая ассоциация
Мнения авторов публикуемых статей
не всегда совпадает с мнением редакции.

При перепечатке материалов ссылка
на журнал «Лизинг ревю» обязательна

Тираж – 2 400 экз.

К успеху – вместе!

Команда PwC – ваш надежный
партнер в меняющемся мире.



pwc

- Аудит бухгалтерской отчетности.
- Консультационные услуги в отношении применения МСФО (IFRS) 16 и МСФО (IFRS) 9.
- Консультационные услуги по подготовке отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, включая первое применение.
- Налоговое и юридическое консультирование.
- ИТ-аудит.
- Консультационные услуги по оптимизации расходов.

**Александр
МИХАЙЛОВ**

Генеральный директор
АО «ЛК «Европлан»

ЕСТЬ СМЫСЛ ПОРАБОТАТЬ НАД ФОРМИРОВАНИЕМ САМОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВ ОТ НЕГО, А НЕ БЕСПЛОДНО ПЕРЕЧИСЛЯТЬ ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ



Фото: Европлан

Если реформу нельзя отменить

На наш взгляд реакция на реформу должна быть реакцией бизнесменов, то есть тех людей, которые много лет успешно занимаются важнейшим для страны делом и отвечают за его успех в долгосрочной перспективе. Мы из той когорты предпринимателей, которые действительно финансируют российские компании, приобретают реально существующие средства производства и тем самым вносят свой вклад в экономику, который стал весьма значительным и влияет на экономику страны.

С этой точки зрения, есть смысл поработать над формированием самого регулирования и преимуществ от него, а не бесплодно перечислять возможные проблемы, тем более что это скорее ожидаемые, нежели реальные проблемы. Дело в том, что ни у нас, ни у Центрального Банка нет опыта регулирования лизинга. Мы видим только опыт регулирования других отраслей, но там, скорее всего, были собственные специфические источники проблем, поэтому не обязательно они у нас есть.

У первых лиц компаний, работающих в лизинге около двадцати лет, всегда было понимание, что по мере роста отрасли нарастание интереса регуляторов к ней неизбежен. Другое дело, что поводом для его ускорения стали конкретные проблемы у конкретных крупных лизингодателей. Эти проблемы вызвали внимание государ-

ства к отрасли. Конечно, частные лизинговые компании, чья деятельность долгие годы основывалась на других принципах, расстраивает, что именно такой повод стал катализатором процесса.

Но раз реформу отменить нельзя, то надо задаться другим вопросом. Какую пользу мы, как отрасль, можем извлечь из этих перемен?

Какие преимущества от регулирования, в том числе доказанные академической наукой, знает мировая экономика? Опыт развитых стран говорит нам, что неконтролируемый рынок не способен устойчиво самовоспроизводиться и решать крупные проблемы. Банкротства крупных мировых банков показали, что самые свободные рыночные экономики требуют участия государства. Невидимой руки рынка в чистом виде сейчас нет ни в одной стране. Регулирование позволяет организму расти вместе со всеми органами и обеспечивающими системами. Конечно, я имею в виду разумное взвешенное регулирование. Каким оно должно быть? Развивающим, то есть позволяющим наиболее эффективным компаниям успешно работать, а неэффективным компаниям со слабым менеджментом увидеть путь развития. Конкретно в российском лизинге это может означать следующее. Регулирование должно быть риск-ориентированным, например, предъявлять особые требования к тем

**Опыт развитых стран
говорит нам, что
неконтролируемый
рынок не способен
устойчиво
самовоспроизводиться
и решать крупные
проблемы. Невидимой
руки рынка в чистом
виде сейчас нет
ни в одной
стране.**

лизинговым компаниям, которые много занимали, но в силу принадлежности к государству находились за периметром рыночных сил. Будущий регулятор должен получить и возможности посмотреть на те сегменты рынка, которые вообще никогда никому не были видны – небольшие региональные компании и различные экзотические компании. Под экзотическими я имею в виду не компании, которые существуют при производстве – такая практика есть во всем мире, а компании, которые созданы фактически при лизингополучателе, т. е. удовлетворять потребности в лизинге одного клиента или группы.

Можно сравнить лизинг с кустарником, хорошо выросшим на плодородной почве рядом с лесом. И для начала регулятору нужно увидеть всю эту поляну. Потом применять к ней единые принципы и подходы. Это, по идее, поможет сильным расти, а слабым понять, как стать сильными. Регулирование не должно помогать слабым, оно должно показывать, как им стать сильными. Почему-то многие полагают, что регулирование – это способ слабым поставить впереди сильных или, еще хуже, есть мысли, что эта мера для того, чтобы ослабить сильных. Причем, когда я говорю «сильная компания» то вовсе не имею в виду большую и рыхлую. Сильными могут быть совсем небольшие компании. Критерий финансовой стабильности заключается не в размере, а в конкретных показателях управления бизнесом – достаточности капитала, соблюдении правил и норм ликвидности, качестве портфеля. Просто для крупных компаний, особенно тех, которые используют деньги налогоплательщиков, должны, в силу ответственности перед обществом, применяться дополнительные требования, а не протаскиваться базовые.

О барьере в виде регуляторного капитала

Пока единственным содержательным критерием для вступления в Реестр Банка России является наличие минимального капитала, который составляет величину от порядка 10 млн рублей. По сути, это порог, необходимый для существования компании, и он имеет ничтожно малое отношение и к рискам, и к валюте баланса компании. Если есть компании, для которых стоит вопрос входить в лизинг, бизнес финансового посредничества, или нет с этими 10 миллионами, то тогда очень сложно представить, как такого рода компании могут системно финансировать не только себя, но и других. Сколько чистого процентного дохода можно зарабатывать на 10 миллионах в год? Каких работников можно нанять постоянной основе на эту выручку.

Особенно удивляет, когда говорят, что генеральные директора лизинговых компаний, нанятые собственниками, не знают, что такое собственный капитал лизинговой компании. Говорить, что руководитель лизинговой компании не понимает, что такое капитал – это лукавство, абсолютнейшее лукавство. Ключевой фактор успешно-

сти в бизнесе – это возвратность на вверенный акционерами капитал. И если на момент реформы компания говорит об отсутствии 10 миллионов собственного капитала, то что это за компания? Тем более, говорить, что 10 миллионов капитала это много... А сколько тогда достаточно? Пять миллионов? И какой объем долгового финансирования можно привлечь на рынке, имея пять миллионов собственных средств? Пятьдесят? О каком возврате на капитал можно рассчитывать при портфеле в 50 миллионов? Не говоря уже о том,

кто даст ему 50 млн долга на его пять миллионов...

Есть масса бизнесов, где не требуется такой «стартовый» капитал, но лизинг – финансовое посредничество. А финансовое посредничество подразумевает ответственность за принятые деньги. И оно всегда связано с капиталом, всегда! Поэтому для меня большой загадкой является эмоциональная реакция рынка на предварительные требования регулятора. Когда компании говорят: я сам не знаю и не буду считать собственный капитал, пока мне не скажут, как его считать – это какой-то подход бюрократического клерка к проблеме. Позиция «покажите мне методику, тогда я подумаю», ни к чему хорошему не приводит. При таком подходе рождаются непрофессиональные методики. Потому что, требуя, но ничего не предлагая, не используя собственный многолетний опыт и собственные отраслевые понятия, например капитала – а оно есть всегда – вы получаете вариант от специалистов ЦБ. Даже очень хорошие специалисты нуждаются в диалоге с отраслью. Если этого диалога нет, то люди, оторванные от реальной практики, в результате рожают формальные, оторванные от жизни, понятия. А потом отрасль, которая так долго ждала формулу расчета капитала, тратит много времени и сил для того, чтобы доказать, что все, что изобретено – нужно менять. При такой позиции конфликт закладывается с самого начала. «Я знаю, но не скажу; я знаю, что регулятор не знает, поэтому буду все время требовать от него; а получив, заявлю, что написано не практиками и в жизни так не работает. Нам хотелось, чтобы наше знание о том, как считается капитал – а оно универсальное – было доведено до будущего регулятора. Второй вопрос – услышат нас или нет.

О том, что крупные не понимают малых

На мой взгляд, крупные частные компании не настаивают на том, чтобы условия создавались только для крупных. Напротив, я вижу, что ответственные настаивают на том, чтобы реформа создала условия выровненного поля для всех участников. Игровая площадка должна иметь везде одинаковую высоту травы. И на ней каждый создает свою команду и свою игру. Действуй, забивай голы, если умеешь, и ожидай, что другие команды играют по тем же правилам.

Не исключено, что болезненная реакция крупных компаний с государственным участием вызвана тем, что преимуществ от реформы они не видят, так как и так имеют особые условия финансирования. А для рыночных

Если есть компании, для которых стоит вопрос использовать эти 10 миллионов или не использовать, то тогда очень сложно представить, как такого рода компании могут финансировать других.

компаний регулирование дает преимущества, об этом четко заявляют рейтинговые агентства. Fitch Ratings прямо пишет, что в связи с тем, что у лизинговой отрасли отсутствует регулирование, из-за чего рейтинг рыночных компаний снижен на два уровня. Для госкомпаний этого снижения нет, так как их риски покрыты материнскими компаниями и, в конечном итоге, государством. Т.е. нашими же деньгами, деньгами налогоплательщиков. Отсюда у них дешевое фондирование, переток фондирования, а остальные участники вынуждены переплачивать, оплачивать такой дисбаланс. Поэтому, если сравнить частную лизинговую компанию и какой-нибудь частный российский банк, то получается интересная картина: у нас качество портфеля выше, эффективность продаж выше, возвратность на капитал выше; а банк с более слабыми показателями имеет рейтинг выше только за счет того, что он в зоне регулирования ЦБ.

А теперь о сложностях

Я вижу две серьезных сложности для введения регулирования. Первая, носящая, скорее, психологический характер, заключается в том, что мы много лет не были регулируемы. И вторая – регулирование приходится внедрять в отрасль, где действуют локальные стандарты бухгалтерского учета, абсолютно не отражающее реальное состояние компании. Доля лизинговых компаний, ведущих учет по МСФО, небольшая. Все бы ничего, но на российскую специфику наложились еще и одновременное изменение в международных стандартах, а именно внедрение нового 16-го стандарта МСФО. То есть если раньше старались привести РСБУ к 17-му стандарту МСФО, то, теперь, пока это делали в России, сам международный стандарт изменился. А 16-й смотрит гораздо шире на финансовую аренду и вообще аренду.

На мой взгляд, такого одновременного изменения не переживала ни одна отрасль. Могут сказать, что страховые компании тоже не так давно перешли под регулирование. Но их деятельность лицензировалась, они использовали свои стандарты и поэтому дополнительные требования регулятора были не столь радикальны. Более серьезно история с регулированием выглядела для МФО и ломбардов. Но там российский бухучет у субъектов регулирования не столь отличается от МСФО, как сложилось в лизинге. Только у нас возможна ситуация, при которой две схожие компании поставили оборудования, скажем, на миллиард рублей. При абсолютном тождестве сделок в одном случае оборудование учтено по закону на балансе лизингополучателя, в другом – на балансе лизингодателя. И мы получаем два разных баланса, две разные суммы выручки! Такого осложнения, такой опасной несравнимости, похоже, нет ни в одной области. Поэтому наша общая отраслевая задача не вставать в деструктивную позу, а активно работать с будущим регулятором, подсказывая, каким образом рассчитать тот же капитал, портфель, выручку, как разработать и применить тот или иной норматив. Мы верим в будущее отрасли, в эту форму

финансирования. У нас будущее, возможно, даже более долгосрочно, чем у банковского кредитования.

План реформы, согласованный ЦБ и Минфином – это прорывной документ, это огромное достижение тех, кто занимается этой реформой. Прежде всего, потому, что там проглядывается комплексность и выстроена последовательность действий. При введении регулирования «с нуля» последовательность

чрезвычайно важна. Если бы ведение Реестра и требования к достаточности капитала совпали по времени, то в этом случае вместе с водой мы могли бы выплеснуть и дитя, поскольку требования были бы основаны на некоем гибриде РСБУ и МСФО. Удалось убедить регулятора, что на момент вхождения в Реестр к компаниям должны предъявляться самые минимальные требования по капиталу. После этого начнется длительный процесс создания федерального стандарта учета, который будет гармонизирован с МСФО. Потом будет разработан и внедрен отраслевой стандарт, соответствующий федеральному стандарту. То, о чем просила отрасль, регулятор во многом учел: сами сроки значительно увеличились. И, на наш взгляд, еще одним достижением является то, что между отраслевым стандартом и двадцатизначным планом счетов ЦБ пока нет знака равенства.

Теперь два слова о секвестре отрасли. Сегодняшний план реформы не предусматривает революции, он дает время руководителям привести свои компании в соответствие с требованиями. Эти требования лежат в общемировом русле, ничего специфического регулятор не предлагает. И если мы хотим развивать современную экономику, а не жить на мировой периферии – то вот он план. Это план развития. Никто не требует от региональной компании наличия мировых рейтингов или выполнения нормативов достаточных для размещения евробондов. От региональной лизинговой компании требуется подтверждения ее надежности как финансового посредника. А для этого надо быть финансово прозрачным.

Об ожиданиях

Что еще положительного может дать реформа для отрасли? Мы ожидаем, как минимум, снятия незримого налога в виде сниженной инвестиционной привлекательности нашей отрасли. А в перспективе возможное снятие «родового пятна» лизинга в виде НДС на процентный доход. Сегодня это ставит нас в заведомо невыгодное сравнение, к примеру, с банковским кредитованием. И если в моменте будущий регулятор сразу не обещает решения этой проблемы, то, по крайней мере, он нас слышит. И еще одна долгосрочное направление – развитие лизинга для физических лиц. Наша отрасль приобретет совсем иное лицо, когда нас будут хорошо знать не только в сегменте бизнеса, но и в сегменте обычных граждан с их потребностями. Тогда лизинг станет в России настоящим массовым и предпочитаемым видом обновления автомобилей и всех видов основных средств для бизнеса и общества.



**ПРИВОДИМ
В ДВИЖЕНИЕ**

ТрансФин-М
лизинговая компания



ПАО «ТрансФин-М» учреждено в 2005 году НПФ «Благосостояние». Сегодня компания входит в ТОП-5 лидеров рынка лизинга РФ по лизинговому портфелю. «ТрансФин-М» финансирует лизинговые сделки по приобретению грузовых вагонов всех типов, оборудования, специальной техники и автотранспорта.

Преимущество компании – долгосрочное финансирование крупных лизинговых проектов сроком до 15 лет.

Тел.: +7 (499) 418-04-04
www.transfin-m.ru

**Сергей
МОИСЕЕВ**

Советник первого
заместителя Председателя
Банка России



ЛИЗИНГОДАТЕЛИ О ЗАЩИТЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ

На основе опроса,
проведенного Банком России



Фото: Пресс-служба ЦБ РФ

В июле 2017 г. Банк России организовал электронный опрос среди лизингодателей для проработки вопросов защиты их имущественных прав. Анкета была направлена в адрес 70 крупнейших лизинговых компаний. Кроме того, предложения о рассылке анкеты среди членов были направлены Объединенной лизинговой ассоциации (ОЛА), Подкомитету по лизингу Торгово-промышленной палаты РФ и Подкомитету по лизингу Европейской ассоциации бизнеса. Для расширения потенциального круга респондентов распространение анкет проводилось с привлечением редакции журнала «Лизинг ревю».

ПЕРЕД ОПРОСОМ СТОЯЛО ДВЕ ЦЕЛИ:

ЦЕЛЬ 1

Выявление актуальных проблем, содержащихся в действующем законодательстве, в решении которых заинтересованы лизингодатели.

ЦЕЛЬ 2

Выявление профиля интересов различных категорий лизинговых компаний, учитывая, что они придерживаются разных бизнес-моделей и работают в несхожих рыночных условиях.

В течение месяца Банк России получил напрямую ответы от 52 респондентов. ОЛА представила результаты по своим членам. В Банк России поступило 42 анкеты от членов ОЛА (две не были зачтены из-за невозможности идентификации респондентов). Пересечение двух выборок составило всего 13 компаний.

В общей сложности в анкетировании приняла участие 81 компания. Их совокупные активы на 2016 г. достигали 1,9 трлн руб. Среднестатистический респондент представляет собой «средний» бизнес. Активы типичного респондента составляли от 4 до 23 млрд руб., 80% компаний выборки имело активы до 17 млрд руб. (рис. 1). Около 58% выборки были представлены частными компаниями, не аффилированными с банками. Еще 21% респондентов состоит из дочерних компаний российских банков (рис. 2). На наш взгляд, выборка является репрезентативной как по охвату балансовой стоимости активов, так и по численности лизингодателей. В выборке представлены все категории участников с разной структурой собственников. В качестве ответственного респондента выступали единоличные исполнительные органы/руководители компании, их заместители или руководители юридического подразделения лизингодателя, что позволяет говорить о достаточной квалификации при ответах на вопросы.

Для оценки было предложено 17 актуальных тем, от общих вопросов понятийного аппарата до прикладных процедурных проблем. Перечень тем отбирался, исходя из анализа судебной практики 2010-х гг., иными словами, был ориентирован на решение бизнес-проблем, с которыми лизингодателям часто приходится сталкиваться. ОЛА дополнила опрос еще шестью темами: порядок приостановления пользования имуществом, переданным в лизинг; оценка и продажа изъятого предмета лизинга; момент зачета стоимости предмета лизинга в счёт исполнения денежных обязательств лизингополучателя; возмещение упущенной выгоды; порядок возврата аванса и предъявление требований к поставщику. Из перечисленных тем при обработке результатов одна была признана респондентами актуальной, о чем пойдет речь ниже. Кроме того, проблема сублизинга была разделена на две части: нарушение обязательств сублизингодателем и последствия для конечного лизингополучателя. Оба аспекта являются связанными и получили одинаковые оценки у всех респондентов, в результате чего для консолидации результатов оба подвопроса были объединены в один.

Для получения четких и гомогенных оценок по каждой теме респондентам было предложено дать одну из трех оценок: изменения не требуются или нецелесообразны; изменения рекомендуются; изменения критически необходимы. Тримодальная форма ответа позволила провести статистический анализ полученных результатов (рис. 3). Исходя из комбинации по каждой теме медианного и усредненного ответов выделяется три группы проблем. К наибольшему приоритету были отнесены темы с максимальными оценками актуальности, как по медиане, так и по средней величине. Умеренный приоритет получили темы, где средний и медианный ответ, как правило, совпадали в категории «изменения



Рис. 1. Распределение лизинговых компаний-респондентов по величине активов, млрд.руб.

рекомендуются». Оставшиеся вопросы были обозначены как темы без приоритета.

Наибольший приоритет для разработки получили четыре вопроса дефолт-менеджмента. Во-первых, бесспорное взыскание – закрепление исчерпывающего перечня документов для инкассового списания задолженности лизингополучателя. Во-вторых, использование нотариальной надписи для изъятия имущества, т. е. введение внесудебной процедуры изъятия предмета лизинга на основании исполнительной надписи нотариуса по аналогии с банковским залогом. В-третьих, установление порядка изъятия предмета лизинга в случае нарушения условий договора лизингополучателем и определение критериев малозначительности, при наличии которых изъятие не допускается (менее 5% от размера подлежащих к уплате лизинговых платежей и менее чем два месяца просрочки). В четвертых, законодательное определение порядка расчёта saldo при досрочном прекращении договора лизинга. В частности, предполагается закрепление правила, по которому софинансирование, которое лизингополучатель предоставляет лизингодателю, может быть возвращено клиенту только при возврате аванса поставщиком имущества. В пятых, повторный лизинг – закрепление возможности повторного использования имущества, оставшегося у лизингодателя после дефолта лизингополучателя. Перечисленные вопросы являются критически значимыми для лизинговой деятельности, поскольку определяют расходы на взыскание, кредитное качество активов и, в конечном счете, рентабельность лизингового бизнеса.

Умеренный приоритет получил набор тем, по которому не было единообразной поддержки со стороны респондентов. По мере убывания актуальности они приведены



Рис. 2. Распределение лизинговых компаний-респондентов по собственности, %.

в табл. 1. На первом месте в умеренном приоритете оказался вопрос, выделенный в отдельный пункт в модифицированном опросе ОЛА – порядок возврата аванса, который является на практике одной из наиболее распространенных проблем. Остальные дополнительные темы не получили явной поддержки респондентов, их приоритет оказался средним или ниже среднего. Самым дискуссионным оказался вопрос различия между лизингом и арендой. Проблема имеет наибольший разброс мнений. Порядка 37% респондентов посчитало, что установление четкого различия между лизингом и арендой является критически необходимым и еще 30% респондентов полагает, что законодательное уточнение может быть рекомендовано. В результате большинство поддержало наделение лизинга отдельной от аренды квалификацией.

Хотя респонденты проявили активный интерес к большинству предложенных для осмысления тем, в то же время два вопроса оказались с низким приоритетом. Речь идет о практических, но редко встречающихся проблемах: распределении между лизингополучателем и лизингодателем риска случайной гибели и повреждения имущества, а также порядок замены лизингодателя.

В ходе обработки результатов также были проведены тесты на устойчивость оценок. Результаты опроса

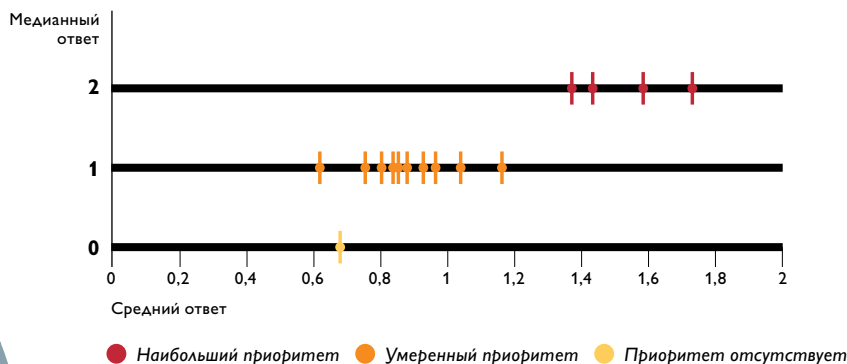


Рис. 3. Статистический анализ приоритетных тем гражданско-правового регулирования лизинга

можно считать значимыми, если у них наблюдается низкая вариативность ответов. Иными словами, если ответы имеют низкую дисперсию мнений, большинство респондентов придерживается единой точки зрения. В таком случае результаты опроса можно считать устойчивыми. Низкая вариативность ответов наблюдается по темам с наибольшим и наименьшим приоритетами. Таким образом, на наш взгляд, результаты опроса являются устойчивыми с низкой возможностью альтернативных интерпретаций.

Одним из параметров опроса, самостоятельно модифицированного ОЛА, являлся вопрос о форме решения по каждой теме. Респондентам предлагалось самостоятельно выбрать, должны ли изменения вноситься Гражданский кодекс или в отраслевой закон о лизинге. Безусловно, некоторые решения могут быть реализованы более легким путем, через внесение изменений в федеральный закон. Однако очевидно, что выбор законодательного акта является не результатом голосования, а профессиональным выбором квалифицированных юристов, специализирующихся на разработке федерального законодательства. Таким образом, определение законодательного акта для улучшения гражданско-правового регулирования лизинга будет отнесено к компетенции профильных специалистов, которые будут привлечены к разработке законопроекта.

Среди наиболее часто встречающихся дополнительных предложений вне заданных тем фигурировало информационное взаимодействие с открытыми источниками о договорах. В частности, компании предлагают полностью отказаться или пересмотреть условия обязательного направления информации о договорах лизинга в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. Лизингодатели высказываются в пользу добровольного направления информации о договорах в реестр Федеральной нотариальной палаты, а также расширения его функциональности. Кроме того, респонденты заинтересованы во внесении изменений в федеральный закон «О кредитных историях», предусматривающих право лизингодателей взаимодействовать с бюро для обмена данными о клиентах.

№ ранга	Тема
1	Порядок возврата аванса
2	Процедура банкротства лизингодателя/лизингополучателя
3	Смещение финансового лизинга и операционной аренды
4	Расширение перечня оснований приобретения предмета лизинга
5	Досрочное исполнение или расторжение договора лизинга
6	Расширение перечня допустимых предметов лизинга
7	Сублизинг
8	Страхование предмета лизинга
9	Природа и состав лизинговых платежей и момент начала их уплаты
10	Возвратный лизинг
11	Замена лизингополучателя

Табл. 1.

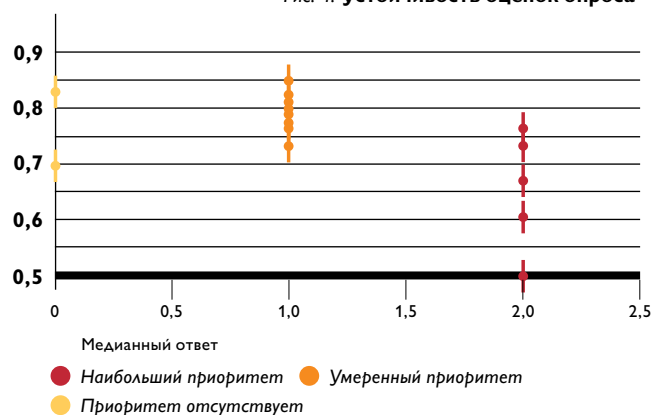
Ранжирование умеренных приоритетов гражданско-правового регулирования лизинга

Наконец, перед опросом стояла цель выявления профиля интересов различных категорий лизинговых компаний. Опрос позволил выявить группы интересов в зависимости от масштабов бизнеса и типа собственников лизинговых компаний. Степень заинтересованности в повышении эффективности защиты имущественных прав при прочих равных условиях можно измерить через усредненный ответ по всем темам. Чем чаще респондент высказывается «за» регуляторные изменения, тем больше он в них заинтересован. С одной стороны, снижение издержек на взыскание, рост качества активов, увеличение деловой активности, повышение рентабельности, с другой – временная неопределенность, расходы на персонал, риски по старым договорам и т. д.

Нами анализировалась зависимость ответов от величины активов и от типа собственника (рис. 5). Для устранения статистических выбросов, связанных с неравномерностью распределения активов лизингодателей

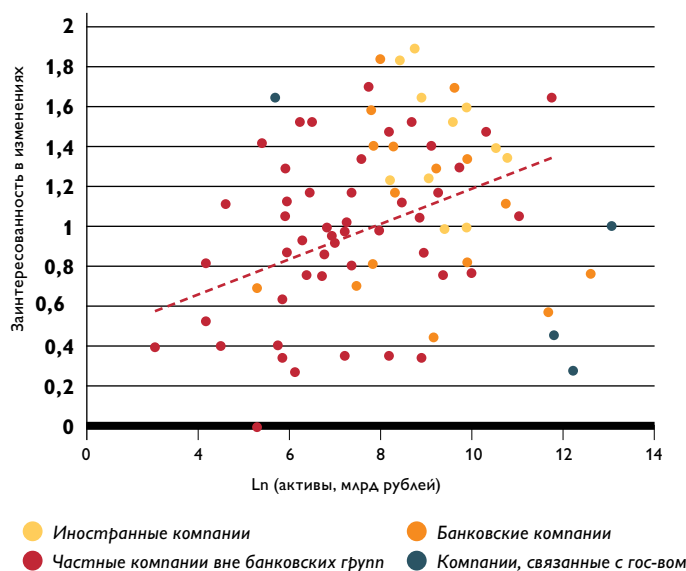
Дисперсия мнений

Рис. 4. Устойчивость оценок опроса



переменная активов была переведена в логарифмическую шкалу, что позволило сжать иллюстрацию для удобного визуального восприятия. Представленные результаты отражают несколько закономерностей. Заинтересованность в защите имущественных прав демонстрируют частные компании и иностранные лизингодатели в России. Если иностранные лизингодатели демонстрируют устойчивый интерес к улучшению правовой среды, то частные компании испытывают потребность в ее нормализации по мере роста масштабов их бизнеса. Чем крупнее частная компания, тем более она заинтересована в устранении законодательных пробелов. Таким образом, реформа гражданско-правового регулирования лизинга имеет базис в лице частного крупного и среднего предпринимательства. Ее реализация позволяет рассчитывать в долгосрочном периоде на повышение инвестиционной привлекательности лизинга и переход в более высокий класс игроков.

Рис. 5. Зависимость заинтересованности в решении правовых проблем лизинга от характеристик лизингодателя



Гарегин
ТОСУНЯН

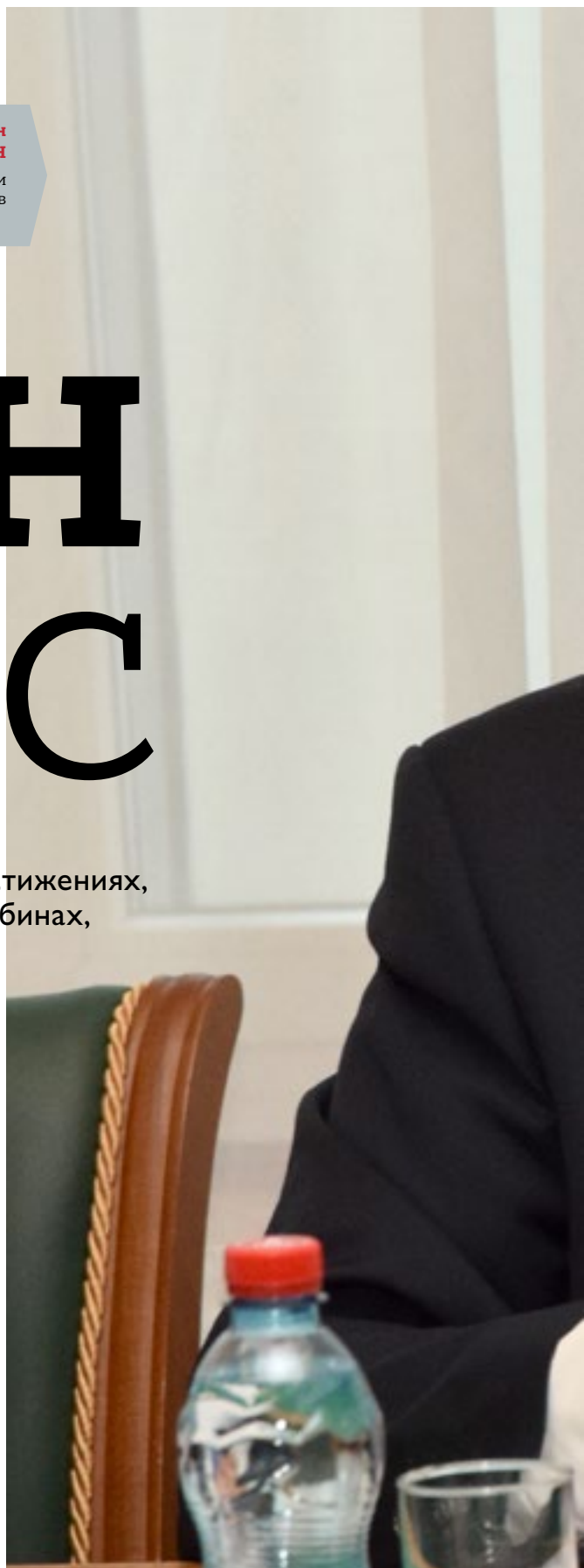
президент Ассоциации
российских банков

ОДИН ГОЛОС

Гарегин Тосунян о некоторых скромных достижениях, собственном бессилии, романтизме и колдобинах, заметных всем

Вы двадцать шесть лет представляете интересы значительной части банковского сообщества и пятнадцать лет возглавляете Ассоциацию российских банков. Ландшафт финансовой отрасли за это время радикально изменился.

Да, банковская система поднялась на совершенно иной уровень. Есть и издержки, свойственные любой болезни роста. Но в сравнении с тем, что было пять, десять, а тем более пятнадцать лет назад, качество банков значительно повысилось. Кстати, благодаря требованиям ЦБ РФ, которые мы довольно часто критикуем, считая, что иногда можно действовать не так наступательно, бережнее, что ли. Но именно эта высокая планка требований серьезным образом повысила качество системы в целом, хотя и создала проблемы для широкого круга, в том числе добросовестных, клиентов.





И отраслевые потребности изменились, видимо. Кстати, банки, покинувшие АРБ, мотивировали это тем, что Ассоциация не дает возможности крупнейшим финансовым институтам высказывать свою точку зрения. Это действительно так? С другой стороны, я просто хочу себе представить ситуацию, в которой Гарегин Ашотович защищает интересы Германа Оскаровича.

Первую часть вопроса оставляю без комментария. А если вы хотите спросить, чем ассоциация помогает своим членам, то я могу напомнить, что недавно у крупного банка был конфликт и он просил АРБ высказать позицию относительно спора с Транснефтью. Поскольку мы в Ассоциации провели экспертизу и анализ нормативного регулирования рынка производных финансовых инструментов, то мы свою точку зрения по этому поводу опубликовали. Или, к примеру, не так давно возникла проблема с архивированием документов. Она, как вы понимаете, актуальна в большей степени для крупных банков. По нашей просьбе Центральный Банк пересмотрел свою позицию и внес изменения в нормативные документы. То есть, по системным вопросам мы вполне находим общий язык и с регулятором, и с крупными банками. Общих задач, конечно, много. Но есть и определенная поляризация. Ситуация, при которой 2–3 сверхкрупных участника имеют более 60–70 процентов рынка, рождает у его лидеров свое представление по многим вопросам. А у второго-третьего десятка банков – свое видение. У второй сотни – свое. Мы после мартовского съезда решили, что надо сегментировать а точнее группировать интересы, поскольку не по всем вопросам можно иметь консолидированное мнение.

То есть ситуация с АРБ, по сути, отражает ситуацию на банковском рынке в целом?

Расслоение идет во всех сегментах экономики, в том числе и на финансовом рынке. Банкам, входящим в первую тройку-пятерку сидеть за одним столом с банками, входящими даже в третью-четвертую десятку, не говоря уже о банках третьей и пятой сотни – неинтересно. У сверхкрупных – одни вопросы, у средних – другие, у небольших региональных – третьи. Чем меньше банк, тем более конкретные и приземленные проблемы перед ним стоят. Но это тоже важные вопросы и они требуют решения. Искусство отраслевых объединений типа АРБ заключается в том, чтобы объединять максимальное количество общих вопросов и минимизировать существующие противоречия. Когда я говорю о сегментации рынка, я имею

в виду, что проблемы, которые волнуют банки из списка 10+ и, к примеру, 150+ – это не всегда совпадающие проблемы. А площадка АРБ дает возможность обратить внимание на проблемы банков, независимо от масштаба их капитала. Конечно, сверхкрупные банки могут привести аргументы в пользу того, что их проблемы более значимы. Но главное – никого не предавать, не считать, что проблемы небольших банков вторичны, только потому что их доля рынка незначительна. Вообще ниша, в которой работают небольшие банки, по-своему уникальна. Их потребитель – малые и микрпредприятия, то есть классический малый бизнес. Небольшие банки научились с ними работать, оценивать риски, финансировать. Тем самым развивая разные сферы производства и компании разного масштаба. Если эти банки уйдут с рынка, то выяснится, что крупным банкам с проектами такого мизерного масштаба работать неинтересно и огромное количество малых компаний окажется отрезанными от кредитования. А как только мы начинаем убирать мелких участников рынка, то постепенно возникает движение к монополизации рынка.

Как в розничной торговле? Сетевые магазины в свое время имели возможность демпинговать, тем самым вытесняя независимую торговлю, и теперь на примере Москвы мы видим монополию трех-четырех крупных ритейлеров, монополию их цен и качества.

Да, аналогия уместна.

А вот мысль о том, что малые банки являются носителем криминала... Масштаб категорически не является критерием добропорядочности! Наша история подтверждает, что большинство небольших банков зарекомендовали себя как добропорядочные. И наоборот, некоторые крупные финансовые институты являлись источником серьезных, в том числе и криминальных, проблем. Но если быть точным, то носителем криминала являются не институты, а люди.

Банки, покинувшие АРБ – это банки либо государственные, либо находящиеся в особой близости к государству...

Если вспомнить вопросы конкуренции, которые мы ставили на съезде, то они могли не понравиться в первую очередь тем, кто слишком близко «прислонился» к государству. Интересы банков из ТОП-10+ и ТОП-50+ достаточно разные, но в вопросах конкуренции, допуска к государственным программам и задачам они вполне единодушны.

Как вы в этом разрезе оцениваете позицию Центрального Банка?

Центральный банк понимает, что такое конкуренция и разделяет тезис о том, что финансовые институты должны находиться в одинаковом конкурентном поле. Трактовка может отличаться, но ЦБ более чем адекватен в этом вопросе.

А что мировой опыт показывает?

В Соединенных Штатах есть много специализированных банковских ассоциаций, объединенных по сегменту экономики (к примеру, сельское хозяйство) или по типу продукта (потребительское кредитование). Есть и общенациональная ассоциация. Между ними по определенным вопросам существует взаимодействие. Главное, что принцип «один участник-один голос» соблюдается безусловно и безоговорочно. Ассоциация – не акционерное общество. Участники, обладающие разной долей рынка должны здесь иметь равные права, среди которых главное право-формулировать свою позицию на единой для общества площадке.

из Ассоциации за последние годы по причине отзыва лицензии? Банковская база за последние несколько лет сократилась почти вдвое. Так что финансовые потери от выхода ТОП-5, ТОП-10 или даже ТОП-15 вполне сопоставимы с потерями, которые мы несли в связи с сокращением числа участников рынка. Но, уверяю вас, не это главное в работе АРБ. Для моих коллег определяющим является не только материальная составляющая. Мы немножечко фанаты... И вопросы, которые подбрасывает жизнь, настолько интересны, в том числе в научном и практическом плане, что мы готовы ужаться, но продолжать полноценную деятельность.

А что из последних требований регулятора Вам кажется наиболее актуальным для рынка?

Сейчас обсуждается возможность пожизненной дисквалификации руководителя банка, умышленно допустившего серьезные нарушения. И надо согласиться, что это будет работать на повышение ответственности участников рынка. Мы дозреваем до поня-

МЫ ДОЗРЕВАЕМ ДО ПОНЯТИЙ, КОТОРЫХ ВЧЕРА ЕЩЕ ОСОЗНАТЬ НЕ МОГЛИ. НАПРИМЕР, КОНСАЛТИНГОВЫЙ НАДЗОР – ЭТО УЖЕ ДРУГОЙ УРОВЕНЬ ПОДХОДА К ПРОБЛЕМЕ, ДРУГОЙ УРОВЕНЬ НАДЗОРА

Но как бы не происходило перераспределение банков по ассоциациям, мы настроены работать со всеми. У нас есть примеры успешного сотрудничества. Например, в рамках РСПП мы с Александром Мурычевым, руководителем Ассоциации региональных банков являемся сопредседателями комиссии. Я хочу сказать, что жизнь и проблемы банковского сектора – это шире и важнее членства в той или иной организации. Умение конструктивно решать проблемы, слышать друг друга – вот что действительно важно.

Объем взносов зависит от масштаба банков. Большие финансовые потери понесла Ассоциация?

Выход любого участника, конечно, наносит ущерб, в том числе и бюджету АРБ. Но Вы представьте, сколько банков выпало

тий, которых вчера еще осознать не могли. Например, консалтинговый надзор – это уже другой уровень подхода к проблеме, другой уровень надзора. Ставится задача выявлять проблемы «большого» до появления болезни, пока он еще здоров, не допустить возникновения заболевания. Это радикально отличается от ситуации, когда доктор, десятилетиями наблюдающий пациента, ежедневно берущий у него анализы, проверяющий на онкомаркеры и проводящий всевозможные процедуры диспансеризации, на очередном приеме заявляет, что у пациента рак четвертой стадии. В этом случае невольно возникает вопрос к доктору: как он проглядел развитие болезни? Куда он смотрел на первой, второй, третьей стадии? Зачем тогда так много анализов? К чему мерять пульс и давление?

Переход на новый уровень надзора, безусловно, придаст отрасли больше профессионализма. А есть то, что мы за время становления потеряли?

А если говорить о том, что мы потеряли... Романтизм ушел. Романтизм хорош там, где

стороны, когда асфальт плохо положен, то это очевидно каждому, кто попал в колдобину. Человек, попавший в колдобину, не имеет права учить специалиста как класть асфальт, но высказать свои претензии по поводу некачественной работы имеет полное право.

КОНКУРЕНЦИЯ, МНОЖЕСТВЕННОСТЬ, ДОБРОПОРЯДОЧНОСТЬ, КАЧЕСТВЕННОСТЬ, А НЕ ДОЛЯ РЫНКА – ВОТ ЧТО ДОЛЖНО СТОЯТЬ ВО ГЛАВЕ УГЛА, ЧТОБЫ ЭКОНОМИКА РАЗВИВАЛАСЬ И ОБЕСПЕЧИВАЛА ПОТРЕБНОСТИ ОБЩЕСТВА, А НЕ ТОЛЬКО ЕГО ЭЛИТНОЙ ПРОСЛОЙКИ

люди, даже еще не ставшие профессионалами, настроены на созидание. В девяностые годы учились на ходу. Но это отсутствие профессиональных навыков давало аферистам, находящимся рядом, возможность для недобросовестного поведения. Есть люди настроенные не на созидание, а на зарабатывание денег любой ценой. Они руководствуются философией, заложенной в стишке, популярном в те годы:

*Поворую, перестану
Жду, когда богатым стану
А потом начну опять
Я законы соблюдать.*

Эта проблема до сих пор остается актуальной. Не изжит такой подход.

До сих пор?

Да. Да, да...

Очевидно, что финансовую сферу следует регулировать. Но ради чего, для достижения какой цели?

Я довольно много раз уже говорил на эту тему. Позволю сказать лишь, что ЦБ обладает очень высокой компетенцией и широкими полномочиями. Это включает в себя не только права, но и огромный объем ответственности. Центральному Банку не позавидуешь. Мегарегуляция несет неизбежные издержки. Неизбежные. Поэтому АРБ не может взять на себя роль судьи и оценивать качество и компетентность. Мы можем лишь по конкретным вопросам, которые поднимают банки, обозначать свою позицию. Чтобы давать какую-то оценку надо обладать большим объемом информации. Легче всего, стоя на улице, говорить: все плохо работают, даже асфальт класть не умеют. С другой

Ну, тогда я, как потребитель имею право на наивные вопросы. ЦБ отозвал за последние годы свыше трехсот банковских лицензий у небольших банков, но при этом допустил крайне неприятные банкротства больших. Так в чем же надзор?

Риторический вопрос.

А может, небольшие банки не так плохи? Они ведь являются капиллярами финансовой системы. Тогда почему так много муслировалась мысль, что достаточно и двухсот банков?

Кстати, Центральный Банк никогда не заявлял о необходимости сокращения количества банков как о своей цели. Но соглашусь со сравнением. Помимо сосудов, вен и артерий организму нужны капилляры. Кровь экономики – деньги – должны быть донесены до каждого потребителя, большого, малого и микроскопического. Конкуренция, множественность, добропорядочность, качество, а не доля рынка – вот что должно стоять во главе угла, чтобы экономика развивалась и обеспечивала потребности общества, а не только его элитной прослойки.

Кстати, монополизация в экономике началась с нефтяного сектора. Еще при Примакове, советником которого я тогда был, ставился вопрос: что это каждая «живопырка» будет нефть качать, а каждая бабушка морковкой торговать? Давайте укрупнять! А опыт развитых экономик свидетельствует, что как раз эти «живопырки» прекрасно работают, создавая конкуренцию и сдерживая аппетиты крупных игроков по повышению тарифов, комиссий,

цен. Не потому ли у нас теперь бензин дороже, чем в странах, которые не добывают нефть? Как так может быть?

Есть ли у общества запрос на изменение ситуации?

А какие механизмы влияния общества на власть мы знаем? Их не так много и один из них – цивилизованный лоббизм, который обеспечивает доведение потребностей бизнеса и общества до законодателей. Почему для нашей страны так важен закон о лоббизме? Потому что в нем прописывается, кто является бенефициантом и какие механизмы находятся в рамках закона, а какие – нет. В этой сфере все должно быть максимально публично и для общества понятно: в чьих интересах принимается правовая норма, какие механизмы для этого задействованы и даже кто заплатил за чашку кофе в ходе деловой встречи.

Подобный подход характерен для развитых стран. У нас подобных норм нет. Но они формируются, в том числе и через такие разломы в сообществе, которые мы сейчас наблюдаем. Этот конфликт обнажил суть проблемы.

То есть проблема не в личности руководителя АРБ? Дело не том, Тосунян возглавляет Ассоциацию или не Тосунян? Проблемы, вызываемые концентрацией рынка, все равно придется решать?

Думаю, частично вы правы.

Это вопрос диалектики?

Да, безусловно.

Мы не доживем, но следующее поколение...

Почему не доживем? Не надо на себе ставить крест!

Все-таки Вы романтик, Гарегин Ашотович! Кстати, откуда взялся физик – Вы ведь физфак МГУ закончили – в семье гуманитариев?

У меня отец с детства проявлял особые математические способности. Но бросил математический факультет университета, поступил в летное училище, чтобы на фронт попасть. После войны уже закончил исторический факультет. А вот старшие сестры поступили на физфак, сдав единственный экзамен на «отлично» и подтвердив золотые медали. Так что я с детства жил в среде физиков. Но к тридцати годам, после защиты кандидатской диссертации по физике, задался вопросом: что моя специальность дает окружающим людям, близким моим что дает? Моя работа – передача энергии электронным

пучком в разреженном газе – им это нужно? А меня волновали проблемы, не имеющие отношения к физике. Например, меня не устраивало то, что в условиях тотального дефицита всего и вся, зайдя в магазин, можно купить только две пачки макарон. Я хотел купить десять и еще месяца два в эти магазины не ходить. На макаронах, аджике и томатной пасте можно прекрасно жить и принимать гостей. И я рискнул в свободное от работы время написать статьи на социальные проблемы. Через них я пытался высказать свою гражданскую позицию. И, в конце концов, поступил в юридический институт, чтобы научиться отстаивать свои права и права окружающих.

Вспомните момент самой большой жизненной удачи.

Не назову это самой большой удачей, потому что самая большая удача для нормального человека это семья и дети. Но чувство заслуженной победы испытал, когда поступил на юридический факультет. Меня не допустили к экзаменам, сказав: ты физик-ядерщик, иди, занимайся своей физикой. Когда я узнал, что по закону меня должны были сразу на второй курс без экзаменов принять, то решил в прокуратуре оспорить этот отказ. Пришел в ректорат. Проректор, посмотрев документы, сказал: странно, вас должны были зачислить. Кто вам отказал? Так вы и отказали, говорю, велели и дальше заниматься физикой. Проректор вынес мой вопрос на заседание последней приемной комиссии. И на следующий день я узнал, что меня приняли. Это было чувство победы и справедливости! Потом за девять месяцев я умудрился сдать экзамены за четыре курса. Это тоже было предметом особой гордости, поскольку в Советском Союзе у высшей школы не было экстерната. Но это уже другая история.

А теперь вспомните момент поражения, момент, когда Вы поняли, что проиграли битву, которую проиграть было никак нельзя.

Сестра моя, самая талантливая из нас, умерла перед защитой докторской диссертации. В тридцать четыре года, от рака. Бессилие... Лекарства невозможно было достать, привозили откуда-то какие-то снадобья... Все бесполезно. Бессилие – это ужасно.

Что нужно заложить в детях, чтобы нам спокойно встретить старость?

Понимание, что от них многое зависит. Бог дает людям жизнь и талант для того, чтобы они распоряжались ими во благо и несли ответственность перед последующими поколениями и перед Богом, меняя к лучшему и себя, и окружающую среду.



Татьяна
САВЕЛЬЕВА

Главный редактор



ПЕРЕПИСЬ ЛИЗИНГОВОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Зачем мы это сделали?

Лизинг – это, пожалуй, единственная отрасль, уходящая под регулирование ЦБ РФ при относительно понимании количества субъектов рынка. Проще говоря – никто не знает точного количества лизинговых компаний. И это объяснимо. После отмены лицензирования соответствующий код деятельности на всякий случай получали автосалоны, микрофинансовые организации, производители дорогостоящего оборудования, кредитные брокеры и прочая, прочая, прочая.

Сами лизинговые компании в этот период имели несколько точек роста. Лизинговые компании при банках, в том числе региональных. Причем, смерть банка не всегда означала последующую смерть лизинговой компании. Отдельные компании к тому времени научились заимствовать не только в материнской структуре и потому сохранили источники фондирования и перспективы развития.

Существенный пласт лизинговых компаний породили региональные органы исполнительной власти. В отдельных случаях для целевой поддержки малого предпринимательства, иногда – для поддержки сельхозпроизводителя. Судьба этих компаний тоже различна.

Кто-то реализует только сделки в рамках соответствующих программ, кто-то развивается в рыночном русле.

Наконец, есть существенный сегмент небольших частных компаний.

Все известные исследования рынка лизинга оперируют данными о 100–150 компаниях. Их можно назвать пассионариями отрасли. Эти компании и их руководители участвуют в проводимых исследованиях, состоят в тех или иных объединениях, приезжают на съезды, конференции и прочие отраслевые мероприятия. По данным о деятельности таких компаний эксперты судят об отрасли в целом. И это справедливо: последние десять лет, с тех пор, как государственные компании активно вошли в лизинг, исследование будет вполне репрезентативным даже при участии в нем ТОП-20. Более широкий состав участников добавляет нюансы, но не меняет картину в целом.

Почему же молчат небольшие региональные компании? Живы ли они? Какова география их обитания? Чтобы ответить на этот вопрос, журнал затеял перепись лизингового сообщества.

Первое, о чем хотелось бы предупредить. Цифры, на которые мы вышли – вовсе не истина в последней инстанции. Возможно, какое-то количество компаний и в столицах, и в регионах, упущено. Но иной статистики, как говорится, у нас для вас нет. До сегодняшнего дня общественные объединения лизингодателей не дали подробного описания структуры рынка, по крайней мере, в публичном поле оно не встречалось. И дело дошло до того, что регулятор сам начал подсчет будущих подопечных: советник первого заместителя Председателя Центрального Банка Сергей Моисеев на страницах РБК опубликовал статью «Реформа в лизинг: как исправить важный для экономики механизм», где предпринята попытка оценить количество хозяйствующих в этом сегменте субъектов.

Вторая мысль, которой следует предварить цифры, заключается в том, что это чисто статистическое исследование. Никаких выводов, кроме географических. Аналитика в пределах арифметики. Начнем.

Как считали

У нас вот уже двадцать лет ведется база лизинговых компаний. Задача ее утилитарна, как молоток: это клиентская база. В рамках исследования мы ее актуализировали. То есть обзвонили каждую. Спрашивая, является ли лизинг основным видом деятельности и собираются ли заниматься им впредь.

Для целей исследования группу компаний считали как одну. Самый простой пример – «УРАЛЛИЗИНГ» и «Практика ЛК», Тольяттинская лизинговая компания и ЛК «Версус». Так вот, в нашем исследовании это «УРАЛЛИЗИНГ» и Тольяттинская лизинговая компания.

Потом отбросили брокеров, которые, судя по сайтам, охотно выдают себя за лизинговые компании.

Потом исключили из базы те фирмы, которые дорабатывают лизинговый портфель, новых сделок не заключают и через некоторое время мирно ликвидируются. Реформа здесь ни при чем, это все Адам Смит и невидимая рука рынка. Таких, кстати, почти пятьдесят набралось.

Потом через все существующие поисковые системы перепроверили себя и свою базу. И да, нашли еще около тридцати компаний в регионах. Еще раз напоминаем – как не исследуй, погрешность всегда будет.

География лизинга

Наконец, наложили данные на карту родины. И вот что получилось. Ну, количество лизинговых компаний в Москве и Санкт-Петербурге не удивило. Действительно, половина субъектов рынка – она в столицах. Причем, в Питере количество лизинговых компаний за последние годы значительно, едва ли не на треть, сократилось. Тут и банкротства, и слияния, и тихий уход с рынка. В Москве тоже наблюдается сокращение, но на фоне большой базы в процентном отношении оно не так разительно.

Параллельно с подсчетом лизинговых компаний мы обратились к статистике регионов-реципиентов и регионов-доноров. Кроме того, на свет божий извлекли рейтинг инвестиционной привлекательности регионов. Так вот, лизинг не совпал ни с реципиентами, ни с милыми

инвесторам регионами. Но зато он четко совпал с центрами военно-промышленного комплекса страны. Судите сами: более десяти региональных компаний имеют следующие регионы (назовем по столицам): Казань, Пермь, Самара, Екатеринбург, Челябинск. К ним, по понятным причинам, примыкает Тюмень. Девять региональных компаний насчитали в Ярославле.

Остальные регионы имеют примерно такой лизинговый ландшафт: от пяти до десяти филиалов федеральных компаний и две-три региональные. (Коротко о том, кого мы называем федеральными компаниями. В данном исследовании к федеральным компаниям мы относили тех, кто имеет значительную, насчитывающую более тридцати подразделений, федеральную сеть. Сюда вошли как государственные, так и частные компании).

Как живут

Тут бы нам и уgomониться. Но когда звонишь в региональную лизинговую компанию, то, для начала получаешь жалобы на конкуренцию со стороны государственных лизинговых компаний, которые, по мнению местных, дармовые деньгижищи лопатами гребут, потом вопросы про реформу, о которой иногда они только что узнали, и, наконец, рассказ о том, что они, региональные, занимают особую нишу. И это, похоже, правда. Потому что с московской спесивой колокольни зачастую эти люди за микро- зарплату своими микро- коллективами занимаются микро- лизинговыми сделками. Это, кстати, очень объясняет, почему компании не участвуют в исследованиях: большого смысла в борьбе за 286 строчку рэнкинга они не видят, а времени заполнение анкеты займет много. «И кому заполнять? Генеральный болеет, бухгалтер в отпуске, экономист в декрете». Но если проявить упорство и дожидаться выхода генерального, то выяснится, что просрочка у компании – ноль, вкладывается она в оборудование для малого и среднего бизнеса, на рынке лет семь, фондируется в двух-трех банках.

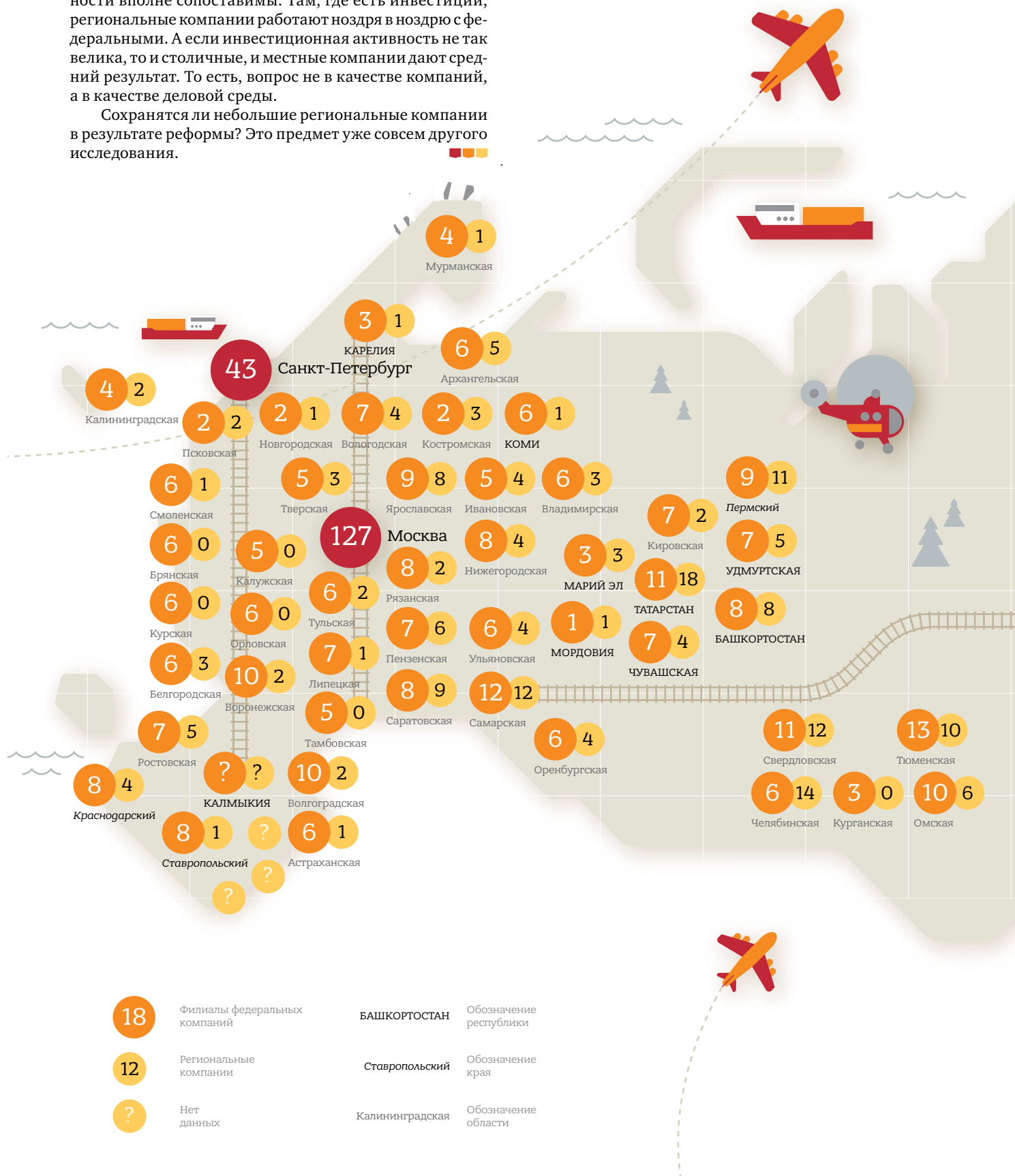
Велики вклад таких компаний в общий лизинговый портфель? На этот вопрос нет единого универсального ответа. Мы имели беседу с компанией, публичное лицо которой (сайт, офис, количество персонала) свидетельствовало о том, что лизинг двух «газелей» в месяц – это предел мечтаний. Оказалось, что лизинговая компания получила неслабый кредит в европейском банке и выступила партнером одного из лидеров ВПК при модернизации последнего. Да, это очень похоже на схему, на создание кэптивной компании при лизингополучателе. Но это портфель под три миллиарда. Сколько таких «тихих» компаний? Войдут ли они в периметр отрасли после реформы?

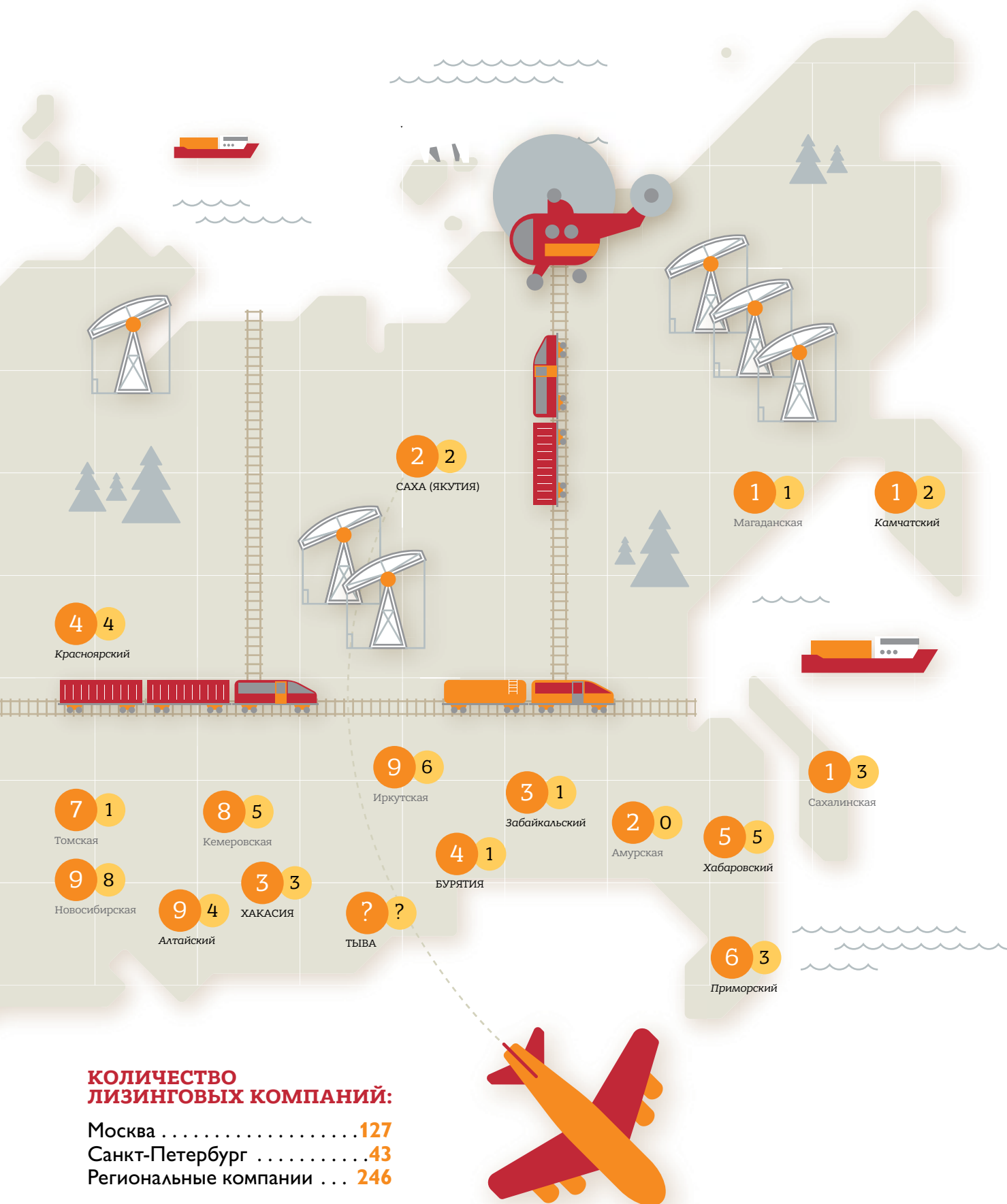
А есть компании с портфелем в 100 миллионов. Но с десятилетней историей работы на региональном рынке.

Чтобы сопоставить объем нового бизнеса этих компаний с понятными нам категориями, мы провели сплошное исследование рынка лизинга двух регионов – Тюмени и Ростова-на-Дону. И сравнили полученные результаты с итогами работы местных филиалов двух федеральных

компаний. Сравнение показало, что результаты деятельности вполне сопоставимы. Там, где есть инвестиции, региональные компании работают ноздря в ноздрю с федеральными. А если инвестиционная активность не так велика, то и столичные, и местные компании дают средний результат. То есть, вопрос не в качестве компаний, а в качестве деловой среды.

Сохранятся ли небольшие региональные компании в результате реформы? Это предмет уже совсем другого исследования.





Компания «Балтийский лизинг» продолжает региональную экспансию

В июле компания открыла филиал в Чите. Филиал в Чите предоставляет возможность индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам приобретать в лизинг автотранспортные средства всех категорий, специальную технику и все виды оборудования российских и зарубежных производителей. В числе его важнейших задач – расширение клиентского портфеля группы компаний «Балтийский лизинг» и развитие розничного направления.

Новые продукты Ростсельмаша и Сбербанк Лизинга

Комбайновый завод «Ростсельмаш» и Сбербанк Лизинг запустили совместную программу по продаже сельхозтехники в лизинг, говорится в совместном пресс-релизе компаний. Программа содержит три продукта: «Фабрика» (срок – до 4 лет, авансовый платеж – от 20 %), «Конвейер» (срок – до 5 лет, авансовый платеж – от 15 %, лимит – 300 млн рублей) и индивидуальный инвестиционный лизинг с широкими возможностями.

Источник: РИА Новости

В первом полугодии ВТБ Лизинг передал в лизинг более 11 тысяч автомобилей

В первом полугодии 2017 года ВТБ Лизинг передал юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в лизинг более 11 000 автомобилей, в результате количество транспортных средств и техники, находящихся в портфеле лизинговой компании, составило около 43 000 единиц.

Значительная часть портфеля приходится на легковой транспорт и на сегмент «грузовой и легкий коммерческий транспорт» – их доля составляет 54 % и 37 % соответственно. Остальные 9 % занимают автобусы и другая техника. При этом около половины сделок реализовано по автомобилям отечественного производства.

В первом полугодии наибольшим спросом пользовались такие марки автомобилей и техники, как Газ, Lada, Kia, КАМАЗ, Hyundai, УАЗ, Volkswagen, Toyota, Renault и Nissan.

Начальник управления автолизинга компании ВТБ Лизинг Евгений Татарин прокомментировал: «Несмотря на то, что в России лизинг пока не получил достаточно широкого распространения, в последние годы доля лизинговых операций в структуре сделок по приобретению автомобилей и техники стремительно растет. Это говорит о востребованности и актуальности продукта для представителей бизнеса».

В Уфе создают лизинговую компанию для МСП

В Башкирии планируется создать лизинговую компанию, которая позволит представителям малого и среднего бизнеса принимать участие в программе лизинга промышленного и сельскохозяйственного оборудования по льготным ставкам. Накануне этот вопрос обсуждали в правительстве РБ.

Было решено, что соответствующая заявка Башкирии будет направлена на конкурс в Федеральную корпорацию по развитию малого и среднего предпринимательства.

150 млн рублей – на такую сумму заключили кредитное соглашение «Крайинвестбанк» и СОБИ Лизинг.

Кредитная линия предоставлена на 3 года для финансирования текущей деятельности лизинговой компании.

«Удержание ведущих позиций на региональном рынке лизинговых услуг требует серьезных инвестиций и большую роль в этом играет стоимость привлечения финансовых ресурсов. Кредитная линия позволит оптимизировать наш кредитный портфель и предоставить более выгодные условия финансирования нашим клиентам. Благодаря сотрудничеству с Крайинвестбанком мы планируем увеличить оборот более чем на 10 % и укрепить свои позиции на региональном рынке лизинговых операций», – прокомментировал финансовый директор СОБИ-Лизинг Станислав Толок.

Источник: Деловая газета.Юг

СУБСИДИИ ЛИЗИНГА ДЛЯ ТАКСОПАРКОВ

Renault Россия совместно с ООО «ЮниКредит Лизинг» присоединяются к государственной программе субсидирования лизинга для таксопарков. Новые выгодные условия на приобретение автомобилей Renault распространяются на все таксопарки, которые приобретают автомобили Renault в лизинг по программе Renault Leasing до 1 декабря 2017 года. При этом автомобили должны быть белого или желтого цвета по ПТС, также на них должно быть оформлено ОСАГО с отметкой о использовании автомобиля в сфере такси.

Таксопарки-участники программы смогут с дополнительной выгодой приобрести городской седан Renault Logan, стильный хэтчбек Renault Sandero и переднеприводный кроссовер Renault Sandero Stepway. При этом

размер государственной субсидии суммируется с действующими корпоративными выгодными условиями, которые предоставляет Renault Россия.

Например, суммарная скидка для обычного таксопарка может до-

стигать 18 % (10 % – государственная субсидия, 8 % – корпоративная скидка Renault Россия). Если автомобили приобретаются в рамках проекта Яндекс.Такси, то размер выгоды может достигать 22 %.

ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ ПРОВЕЛ ПЕРВЫЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЗАВТРАК



Фото: пресс-служба Газпромбанк Лизинга



Фото: пресс-служба Газпромбанк Лизинга



Фото: пресс-служба Газпромбанк Лизинга

В ходе дискуссии обсуждались действующие госпрограммы льготного лизингового финансирования – таких сегодня действует более 10, – а также дополнительные программы, которые планируются к запуску в ближайшее время. Основным их инициатором выступает Министерство промышленности и торговли РФ, предоставляющее субсидии по договорам лизинга, а также льготные займы на оплату авансовых платежей.

В конце июля запущены дополнительные программы господдержки автопрома – «Свое дело», «Российский тягач», «Российский фермер», в рамках которых скидка от стоимости техники увеличится до 12,5% с прежних 10%, что в денежном эквиваленте составит до 625 тыс. рублей на каждую единицу техники. В общей сложности на три дополнительные программы выделено порядка 4 млрд рублей. Воспользоваться льготами по этим госпрограммам смогут представители малого и среднего бизнеса, сельскохозяйственные товаропроизводители, а также организации, которые хотят приобрести в лизинг магистральные тягачи.

Кроме того, в ближайшее время планируется запуск госпрограмм «Строительно-дорожная и коммунальная техника», «Техника на газомоторном топливе», «Оборудование для пищевой и перерабатывающей промышленности».

В ходе встречи советник директора Фонда развития промышленности при Минпромторге РФ Игорь Зотов объявил о запуске двух новых программ Фонда – «Конверсия»,



Фото: пресс-служба Газпромбанк Лизинга

которая направлена на финансирование предприятий оборонно-промышленного комплекса и «Комплекующие изделия».

Напомним, что Газпромбанк Лизинг является уполномоченной лизинговой компанией ФРП при Минпромторге РФ по реализации государственной программы «Лизинговые проекты». В рамках данной программы в ходе реализации лизинговой сделки на поставку нового оборудования во втором квартале 2107 года «Вяземскому машиностроительному заводу» был выделен льготный займ.

«На сегодняшний день мы перевели лизингополучателям около 450 млн рублей субсидий. Всего же с использованием госпрограмм заключено договоров на сумму свыше 21 млрд рублей. Мы стараемся, чтобы клиентам было максимально просто получить у нас субсидии, в режиме одного окна. Предприятия, подавая заявку на субсидию, видят только верхушку айсберга, в то время как все процессы согласования с Минпромторгом компания берет на себя», – сказал генеральный директор Газпромбанк Лизинг Максим Агаджанов.



ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

КЛИЕНТ ВИДИТ ВЕРШИНУ АЙСБЕРГА. ПОЛУЧЕНИЕ СУБСИДИИ ПО ПРИНЦИПУ «ОДНОГО ОКНА» – ЗАБОТА ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

НАШ КОРРЕСПОНДЕНТ БЕСЕДУЕТ С МАКСИМОМ КАЛИНКИНЫМ, ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГА

Как вы оцениваете меры государственной поддержки реального сектора экономики с использованием механизма лизинга?

Государство оценило лизинг как эффективный механизм реализации инвестиционных программ, как надежный способ поддержки реального сектора экономики.

Министерством промышленности и торговли РФ разработано более 10 программ с использованием механизма финансовой аренды. Совокупное финансирование этой деятельности в 2017 году только по линии Минпромторга превысит 30 млрд рублей. Учитывая кумулятивный эффект данных программ, надо отметить, что это действительно серьезная поддержка отечественной промышленности. Положительный эффект от такого сотрудничества мы наблюдаем в нашей деятельности и в отрасли в целом.

И тут, раз уж мы заговорили о Минпромторге, как о локомотиве этой деятельности,

следует отметить большую личную роль заместителя Министра Александра Николаевича Морозова. Этот человек говорит на одном языке и с финансистами, и с промышленниками. Прекрасно во всем разбирается, вникает в детали. В том, что Минпромторг уже не первый год реализует по-настоящему эффективные программы поддержки промышленности, огромную личную роль играет именно Александр Морозов.

Какие программы вы оцениваете как наиболее востребованные клиентами компании?

Следует отметить, что за время действия госпрограмм наша компания заключила сделок с привлечением субсидий на сумму более 22 млрд рублей. Мы активно используем данный механизм при финансовой аренде.

А если коснуться вопроса востребованности... Преимущество разработанных программ – если рассматривать их в совокупности – в том, что они востребованы и микропредприятием и промышленным гигантом, и фермером и предприятием нефтедобычи. В качестве потенциального

Максим КАЛИНКИН

Заместитель Генерального
директора Газпромбанк
Лизинг



Фото: пресс-служба Газпромбанк Лизинг

получателя льгот может выступить любой хозяйствующий субъект.

И второе преимущество этого механизма в том, что использование бюджетных средств легко контролируется. Все крайне просто и прозрачно. Это повышает конкурентоспособность и популярность лизинговых продуктов и поддерживает реальный сектор экономики. Теперь о приоритетах нашей компании.

В поле нашего интереса, к примеру, программа по подвижному тяговому составу. По предварительным расчетам экономия лизингополучателя может достигать 9,5 млн рублей, то есть свыше десяти процентов от стоимости предмета лизинга.

Но если в ранее упомянутой программе круг клиентов не очень велик, то у новой программы по лизингу строительно-дорожной и коммунальной технике очень широкий круг потенциальных потребителей. С учетом государственной поддержки мы готовы предложить лизингополучателю при авансе в 10 процентов и сроке лизинга в 60 месяцев спецтехнику со скидкой до 2 миллионов рублей за одну единицу техники.

Не менее выгодные предложения разработаны нашей компанией и в рамках сотрудничества с Минпромторгом по программе лизинга техники на газомоторном топливе. В данном случае, по нашим предварительным расчетам, экономия лизингополучателя может достигать 2,5 миллиона рублей по одному предмету лизинга.

Уже не нуждается в рекламе программа «Автопром», которая не первый год реализуется Минпромторгом совместно с ведущими лизинговыми компаниями, включая и Газпромбанк Лизинг. Дополнительными опциями данной программы станут проекты «Российский тягач», «Русский Фермер», «Свое дело», которые также могут быть востребованы.

Кроме того, мы в диалоге с Министерством инициируем изменения в программу поддержки легкой промышленности и, надеемся, что она успешно заработает.

- В 2000 году получил высшее образование по специальности «юриспруденция».
- В 2003 году прошел дополнительную профессиональную подготовку по программе «финансы и кредит».
- В 2004 году окончил РЭА им. Г. В. Плеханова по направлению «общий аудит».
- С 1999 года работает в лизинговой отрасли.
- С февраля 2012 года – заместитель генерального директора АО «Газпромбанк Лизинг».



Программа — **Авиализинг** Минпромторг РФ — Ведомство
 Бюджет на 2017 — **4,6 млрд**

КАК ПОЛУЧИТЬ СУБСИДИИ ЧЕРЕЗ ИНСТРУМЕНТЫ ЛИЗИНГА



ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

На бизнес-завтраке, который мы провели не так давно, представители промышленных предприятий задавали много вопросов специалистам Минпромторга. То есть интерес к этой форме поддержки есть, она привлекает своей реалистичностью и доступностью.

Кстати, о доступности. Определенный риск заключается в том, получит ли компания субсидию по уже одобренному ею проекту.

Именно поэтому для клиента мы предоставляем максимальный сервис и работаем по принципу «одного окна», и выполняем всю работу взаимодействия с профильными ведомствами – Минпромторгом, Фондом развития промышленности, Минпромом Беларуси и пр.. Потенциальный клиент готовит пакет документов и ждет финансирования лизинговой сделки уже с учетом субсидии. Практика показывает, что это наиболее комфортный режим для клиента.

А на ваш взгляд, какая из действующих сегодня программ кажется наиболее интересной?

Программ много, равно как и условия субсидирования существенно различаются (например: по «Автопрому» до 500 тыс. 1 ед. транспорта до субсидирования по «Авиализингу» до 90 % от затрат по лизингу). Важно, что сейчас существуют различные возможности для клиентов в различных секторах

экономики по субсидированию различных видов имущества: по оборудованию, автотранспорту, ж/д транспорту, газомоторной технике и пр.

Но ведь Газпромбанк Лизинг, как известно, не специализируется на работе с субъектами МСП.

Да, наши бизнес-процессы заточены на крупных и крупнейших заемщиков. Но возможность сотрудничества с малыми и средними предприятиями предусмотрена. У нас есть специальная программа «Стандарт», которая как раз рассчитана на небольшие, но устойчивые предприятия из сегмента МСП.

А есть ли в линейке ваших продуктов уникальные, доступные только клиентам Газпромбанк Лизинга, предложения?

Такой можно назвать программу льготного лизинга нефтегазового оборудования – результат синергии усилий Газпромбанка, машиностроительного предприятия Уралмаш НГО Холдинг и нашей компании. Программа называется «777» поскольку именно такие условия заложены для клиентов: срок 7 лет, аванс 7 процентов, удорожание – тоже 7 процентов. При этом одно из преимуществ этой программы в том, что клиент платит первый платеж в тот момент, когда буровая установка начала работать, то есть с фактической выручки, которую дает данный предмет лизинга.

КАК ОБЛАГАЕТСЯ СУБСИДИЯ, ВЫДАННАЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ

ООО является лизингополучателем по договору лизинга, при этом лизинговое имущество учитывается на балансе у лизингодателя. Возникает ли у лизингополучателя доход при уменьшении предварительного платежа на сумму субсидии и что с НДС?

Минфин в своем письме № 03-03-06/1/45246 от 17.07.2017 разъяснил, в каких случаях при получении субсидии следует платить НДС, а в каких – базы для НДС не возникает. Минфин напомнил, что порядок признания субсидий для целей налогообложения прибыли определен пунктом 4.1 статьи 271 НК РФ и пояснил, что в данном случае налогооблагаемая прибыль формируется с учетом полученных субсидий.

Что касается НДС, то если субсидии получены в качестве оплаты реализуемых товаров (работ, услуг), подлежащих налогообложению, то НДС в отношении таких

субсидий исчисляется в общеустановленном порядке. При этом суммы НДС, предъявленные поставщиками товаров (работ, услуг), используемых налогоплательщиком для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), оплаченных за счет бюджетных средств, принимаются к вычету.

В случае если денежные средства в виде субсидий получены на возмещение затрат, связанных с оплатой приобретаемых товаров (работ, услуг), то такие денежные средства в налоговую базу по НДС не включаются, поскольку не связаны с оплатой реализуемых этим налогоплательщиком товаров (работ, услуг). При оплате указанных товаров (работ, услуг) за счет средств, выделенных из бюджета, суммы НДС, ранее принятые к вычету по таким товарам (работам, услугам), следует восстановить.

А КАК СУБСИДИИ ОТРАЖАЮТСЯ У ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ?

В соответствии с Постановлением Правительства РФ № 451 от 08.05.2015 г. и Постановлением Правительства РФ № 518 от 03.05.2017 г. лизинговые компании получают субсидии из бюджета на возмещение потерь в доходах при предоставлении лизингополучателям скидки по уплате авансового платежа.

Минфин выпустил письма (№ 03-07-11/45358 от 03.08.2016 и № 03-03-06/1/46070 от 10.08.2015), в соответствии с которыми суммы получаемых из бюджета субсидий лизингодатели должны включать в налоговую

базу по налогу на прибыль (в качестве доходов) и по НДС (в качестве полученных средств от реализации лизинговых услуг).

Следуют ли лизинговые компании данной позиции Минфина в отношении получаемых субсидий?

Да, следуют, учитывают в доходах и облагают НДС.

Получается, что оплата услуг по лизингу колесных транспортных средств поступает лизинговым организациям из двух источников – от лизингополучателей и федерального бюджета

КАК ОТРАЖАЕТСЯ СУБСИДИЯ В СЧЕТЕ-ФАКТУРЕ?

Отдают ли Лизингополучателям счета-фактуры на получаемые из бюджета субсидии, если НДС на эти суммы лизинговая компания вынуждена начислять и уплачивать в бюджет?

На расчеты с лизингополучателем выставляются счета-фактуры в общеустановленном порядке, а вот на ту часть, которая из бюджета, счета-фактуры должны выставляться. При этом они не могут быть выстав-

лены в адрес лизингополучателя, т.к. тот не понес никаких затрат. Думаю, что на эту часть целесообразно в графе «Покупатель» указывать «федеральный бюджет»

*На вопросы лизингодателя отвечала
Ольга Антошина,
к.э.н., сертифицированный аудитор*

СТОЛИЧНЫЕ ЛЬГОТЫ ПО ЛИЗИНГУ РАСПРОСТРАНИЛИ НА ОПЕРАТОРОВ КАРШЕРИНГА

Меры поддержки, оказываемой таксомоторным компаниям, теперь распространяют и на операторов каршеринга. Об этом сообщил мэр Москвы Сергей Собянин: «Уже несколько лет таксомоторные компании получают субсидии на покупку и лизинг машин. Теперь будем помогать и операторам каршеринга. Главные требования: машины, произведенные или собранные в России, не старше трех лет, экологический класс – не ниже 4»,

Это значит, что при финансовой аренде или приобретении новых машин в кредит операторы каршеринга (в случае соответствия установленным требованиям) также смогут претендовать на получение субсидий из городского бюджета, поясняется на сайте мэрии. Сейчас в Москве в целях поддержки легального бизнеса такси выплачивают субсидии на возмещение части затрат по оплате лизинга легковых автомобилей, которые используют для таксомоторных перевозок.

С 2015 года город помогает перевозчикам, покупающим машины в кредит, а также молодым компаниям, которые существуют на рынке не больше двух лет. Объем выплаченных субсидий на приобретение такси в 2012 году составил 908 тыс. рублей (250 машин), в 2013-м – 5,2 млн (822 машины), в 2014-м – 27,8 млн (1 659 машин), в 2015-м – 94,9 млн рублей (3 964 машины), в 2016 году – 157,8 млн (6 370 машин).

С 2011 года таксомоторные компании и индивидуальные предприниматели вложили в обновление парка автомобилей больше 20 млрд рублей собственных и заемных средств. Начиная с этого года операторы каршеринга смогут претендовать на получение субсидий. Требования к таким автомобилям для получения субсидии будут строже, чем к машинам такси (сравнение приводится в сообщении мэрии).

Постановление изменило и критерии оценок заявок на субсидии, чтобы создать равные конкурентные условия для всех претендентов.



Московский каршеринг

Проект «Московский каршеринг» запустили при поддержке правительства Москвы в 2015 году. Сейчас в столице работают пять компаний – операторов каршеринга: YouDrive, «Делимобиль», Anytime, Car5 и BelkaCar. Их общий парк составляет 2 650 автомобилей. По динамике роста автопарка каршеринга Москва занимает первое место в мире. Всего компании-операторы инвестировали в развитие карше-

ринга в Москве порядка 1,7 млрд рублей. Ежедневно в городе на каждой машине каршеринга совершается в среднем восемь поездок.

В системе каршеринга зарегистрировано больше 600 тыс. человек. Свыше 60 % пользователей имеют собственный автомобиль, и более 30 % готовы отказаться от личного транспорта. Оценочная емкость московского рынка каршеринга – 10–15 тыс. машин.

СОТРУДНИЧЕСТВО С ФОНДОМ МИНИМИЗИРУЕТ РИСКИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

АНТОН КУПРИНОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА МОСКВЫ В ИНТЕРВЬЮ С НАШИМ КОРРЕСПОНДЕНТОМ РАССКАЗАЛ ОБ АЛГОРИТМЕ СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ.

В последнее время государство делает акцент на гарантийной поддержке бизнеса, предпринимая меры для доступности заемных ресурсов малым компаниям. Поясните, чем конкретно может быть полезен Московский гарантийный фонд предпринимателям? Кто может рассчитывать на поддержку?

В стране создана Национальная гарантийная система, которую возглавляет федеральная структура – Корпорация МСП, далее

по иерархии идет МСП-Банк и региональные гарантийные фонды. В Москве наш Фонд работает с 2006 г., создавался он по образцу европейских фондов, сегодня наш капитал превышает 9 млрд рублей.

Основная задача гарантийной поддержки состоит в решении проблемы нехватки обеспечения у предпринимателей. Это типичная ситуация, когда бизнес развивается и появляется необходимость в расширении производства, закупке оборудования, найме новых работников. Но у заемщиков этой категории недостаточно активов, которые бы кредитор принял в качестве залога. Кроме того, кредиторы с опаской выдают средства малым компаниям из-за высокой вероятности дефолтов таких клиентов. Наш фонд как раз и может помочь предпринимателям с обеспечением,

- Закончил Московский Финансовый Институт, стажировался в Bayerische Vereinsbank (Германия, Мюнхен); закончил курс IRI (Италия, Рим), включая стажировку в Banca Commerciale Italiana (Banca Intesa); получил диплом Швейцарской Банковской Школы.
- В 2000–2009 гг. занимал должность генерального директора в ЗАО «ММБ Лизинг» и ООО «Лизинговая компания Международного Московского Банка (финансовая группа ЮниКредит). В 2010–2013 гг. возглавлял ООО «Абсолют Лизинг» (Абсолют Банк, в составе группы КВС, Бельгия).
- С февраля 2014 г. Попечительским советом Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы назначен на должность исполнительного директора.
- Владеет английским, немецким, итальянским языками.

Антон КУПРИНОВ

Исполнительный директор
Фонда содействия кредитованию
малого бизнеса Москвы

а для банков мы закрываем существенную долю рисков. Поручительства фонда относятся ко 2 категории кредитного качества и воспринимаются финансовыми организациями как высококачественное обеспечение.

Какие результаты у Фонда по завершении первого полугодия текущего года?

Мы весьма довольны итогами первых семи месяцев 2017 г. Пока идем с перевыполнением ранее намеченных планов, которые по факту даже были скорректированы в сторону увеличения. За семь месяцев Фонд выдал 484 поручительства на сумму 5,1 млрд рублей, в результате банки смогли профинансировать малые и средние компании Москвы на 8,8 млрд рублей. Годом ранее за тот же период объем выдачи был в три раза меньше – 1,7 млрд руб. А за весь период деятельности под поручительства Фонда предприниматели Москвы привлекли более 100 млрд рублей кредитов и гарантий. Возможно, в масштабах столицы цифра не гигантская, но наша помощь позволила компаниям развиваться, сохранить обороты и рабочие места, реализовать новые проекты. Государство ставит перед нами задачу существенного увеличения портфеля, сегодня в нем тысяча поручительств. Будем стараться наращивать объемы, в этом плане рассчитываем и на сделки по лизингу, которые мы запустили в этом году.

Что происходит на Вашем рынке, есть ли позитивные сдвиги?

Рынок кредитования МСБ оживился, хотя пока не вернулся к максимуму 2013 гг. Количество новых сделок растет, но о существенном росте портфелей пока говорить рано. Бизнес вновь начал активно интересоваться кредитами, ставки постепенно снижаются, отмечается положительная динамика кредитных портфелей МСП по Москве и у ТОП 30 банков. При этом кредиторы по-прежнему считают заемщиков МСП высокорисковыми, показатели дефолтов по Москве на уровне 14%, и требования к заемщикам жесткие.

В такой ситуации наш Фонд особо востребован, он выступает смягчающим инструментом. Гарантийное покрытие Фонда

Фото: пресс-служба ФСКМБМ



По состоянию на 1 августа Фонд заключил договоры о сотрудничестве со следующими лизинговыми компаниями:

ВЭБ-Лизинг
Система Лизинг24
ОФК Лизинг
Экспо Лизинг

значительное. Иногда, благодаря поручительству, кредитор снижает ставку, а порой даже может пойти частично на так называемую бланковую часть. Банки очень охотно работают с Фондом, ведь Фонд безукоризненно выполняет свои обязательства и платит в случае дефолта по условиям договоров. Так, в 2016 году нами было выплачено более полу-миллиарда рублей. При этом надо отметить, что в целом текущий уровень выплат в Фонде невысок – около 4%, что существенно ниже средних показателей дефолтности по Москве – 14%. В этом заслуга наших рисковиков.

Какие банки работают с Фондом?

Сегодня в программе уже 65 банков, среди них крупнейшие с государственным участием и частные кредитные организации. Наименования и количество могут меняться из-за известных событий с банковскими лицензиями, актуальный перечень обновляем на нашем сайте. Прием в партнерство осуществляется через конкурс, где учитывается обязательно опыт банка именно в сегменте МСП. Больше десятка новичков присоединились к нам уже в 2017 г.

По итогам 1-го полугодия наибольший объем поручительств Фонд предоставил по сделкам со Сбербанком, Промсвязьбанком, СМП-Банком, а по поручительствам по банковским гарантиям лидировали Держава, Сбербанк, Транскапиталбанк.

Вы сказали, что Фонд платит по обязательствам. А что происходит, если у заемщика случается дефолт? Работаете ли Вы с коллекторами?

Да, Фонд исправно платит по своим обязательствам, именно поэтому партнеры высоко ценят наши поручительства и хотят с нами работать. Согласно Гражданскому кодексу РФ права требования долга у заемщика получает Фонд, после того как своими правами воспользовались наши партнеры-кредиторы и были проведены соответствующие процедуры, которые оговорены в наших соглашениях с партнерами.

С коллекторами Фонд не работает, мы государственная структура поддержки и стараемся решать вопросы с заемщиками в комфортном режиме, вникаем в создавшиеся у предпринимателя проблемы, ведем переговоры, вырабатываем приемлемый график платежей. У нас имеется собственная служба безопасности, штатные юристы. Фонд направляет претензии в порядке регресса, в случае необходимости обращается в суд для реализации своих прав на возмещение уплаченных за заемщика сумм, предусмотренные действующим гражданским законодательством.

С банками ситуация понятна. А какие планы в отношении лизинговых компаний?

Поручительства по кредитам и банковским гарантиям мы предоставляем в объеме до 70% и до 100 млн рублей от суммы финансирования вне зависимости от сроков по ставке 0,75% годовых, а сделки по лизингу возможны в таком же максимальном объеме, но ставка колеблется от 0,5% до 1% в зависимости от срока договора. Данная программа, как я уже сказал, стартовала в этом году, пока в пилотном режиме.

На июль с нами подписали соглашения четыре лизинговые компании, данные о партнерах опубликованы на нашем сайте. Предварительно мы провели большую работу по согласованию позиций, по выработке общих подходов. Ведутся активные переговоры с другими лизинговыми компаниями, с которыми в ближайшее время рассчитываем подписать соглашения.

Осторожность лизинговых компаний понятна. Но сама жизнь подтвердила, что основополагающие принципы работы Фонда, где использовался зарубежный опыт и учтены российские реалии, выбраны верно и уже по достоинству оценены банками. Признание профессионального сообщества, вероятно, лучшее свидетельство правильности наших действий.

Какие требования предъявляет Фонд к самим лизинговым компаниям?

Лизинговая компания должна подать заявку и выразить согласие работать по регламентам Фонда. Требования к лизинговым компаниям достаточно просты:

- компания должна быть юридическим лицом-резидентом РФ, обладать уставным капиталом от 15 млн руб.;
- пользоваться положительной деловой репутацией; не иметь фактов административных правонарушений за предшествующий год; просроченной задолженности по налогам и кредитам за 180 дней; не быть под банкротством и подобными процедурами;
- иметь портфель договоров и технологии работы с сегментом МСП;
- показать положительный собственный капитал и чистые активы за отчетный год; отсутствие убытков (влекущих снижение стоимости чистых активов более чем на 25% от максимума за последние 12 мес.)

Каким же образом предприниматель может получить поручительство по лизингу, за что Фонд готов поручиться в лизинговых сделках?

Как и в сделках с банками Фонд предъявляет формальные требования к предпринимателям. Лизингополучатель должен быть зарегистрирован в Москве, не заниматься подакцизными товарами, исправно платить налоги, не быть под банкротством и внешним управлением. При оценке проектов Фонд смотрит на наличие положительных финансовых результатов за предшествующий период, оценивает кредитоспособность, добропорядочность и репутацию заемщика.

Поручительство Фонда предоставляется строго на покрытие стоимости предмета лизинга по договору купли-продажи и не включает какие-либо иные расходы.

Поручительство может быть предоставлено на приобретение любых предметов лизинга, в том числе приобретение оборудования, универсальных мобильных платформ, нестандартных объектов для ведения бизнеса,

обязательств по договору лизинга, Лизингодатель принимает самостоятельные меры по взысканию задолженности.

- По истечению 90 дней Лизингодатель направляет в Фонд требование. Фонд при отсутствии возражений в срок не позднее 7 рабочих дней производит платеж по данному требованию.

- При наличии возражений Фонд в течение 5 рабочих дней направляет Лизингодателю письмо с указанием имеющихся возражений.

Необходимо сказать и про перечень мер, которые Лизингодатель обязан принять в течение 90 календарных дней:

- направление Лизингодателем в банк или иную кредитную организацию, в которых открыт счет Лизингополучателя, распоряжения на списание с его счета денежных средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей;

ЖИЗНЬ ПОДТВЕРДИЛА, ЧТО ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ФОНДА, ГДЕ ИСПОЛЬЗОВАЛСЯ ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УЧТЕНЫ РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ, ВЫБРАНЫ ВЕРНО

транспортных средств: грузовых автомобилей, автобусов и прицепов и так далее.

Алгоритм действий при оформлении поручительства простой: малое предприятие обращается в нашу партнерскую лизинговую компанию. Если лизинговая компания одобряет договор, то она направляет в Фонд заявку на поручительство и пакет документов Лизингополучателя. В течении трех рабочих дней заявка рассматривается и, в случае одобрения, заключается трехсторонний договор, который вступает в силу с момента подписания акта приемки-передачи имущества в лизинг.

А что же будет в случае дефолта?

Наши действия будут происходить по следующему алгоритму:

- В срок не позднее 30 рабочих дней с даты неисполнения Лизингополучателем обязательств по договору лизинга, Лизингодатель уведомляет Фонд об этом с указанием суммы неисполненных обязательств, с выделением выкупной цены предмета лизинга, если она предусмотрена договором лизинга.

- В течение 90 календарных дней с даты неисполнения Лизингополучателем

- предъявление в суд первой инстанции иска к Лизингополучателю о взыскании долга по Договору лизинга;

- предъявление требования по независимой гарантии, поручительству третьих лиц (за исключением Фонда), иному обеспечению Договора лизинга;

- получение страхового возмещения и принятие иных мер, направленных на взыскание задолженности по Договору лизинга.

Поясните, в чем еще может быть выгода для самих лизинговых компаний при работе с Фондом.

Получив выплату от Фонда в объеме принятых на себя Фондом обязательств (до 70%), лизинговая компания может минимизировать свои потери по сделке, при невозможности продать лизинговое имущество по достойной цене. У лизинговых компаний, ведущих учет по МСФО и правилам «Базель», появится возможность снижать свои резервы на Лизингополучателя и соответственно давление на свой капитал за счет привлечения нашего поручительства, которое сейчас относится ко II категории качества.



РЕГИОНАЛЬНЫЕ ГАРАНТИЙНЫЕ ФОНДЫ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ПО ДОГОВОРАМ ЛИЗИНГА

Данные на 1 августа 2017 года

Белгородский гарантийный фонд содействия кредитованию



Белгородская область

- Поручительство предоставляется без ограничения по видам предмета лизинга. Ограничения по срокам заключения договоров лизинга не установлено.
- Максимально возможная сумма поручительства по одной сделке – 25 млн рублей. Максимальный лимит на 1 субъекта МСП по всем действующим договорам поручительства – 83 млн руб
- Ограничения по сроку предоставления поручительства нет. Срок поручительства определяется лизингодателем исходя из рисков неисполнения договора лизингополучателем.
- Размер вознаграждения за предоставление поручительства устанавливается в зависимости от вида экономической деятельности субъекта МСП и варьируется от 0,5 % годовых от суммы поручительства до 1,25 % годовых.
- Порядок уплаты вознаграждения устанавливается сторонами договора поручительства индивидуально. Оплата может производиться единовременно за весь срок действия поручительства, так и по графику (раз в год, раз в полугодие, поквартально).
- В настоящий момент действуют соглашения о сотрудничестве с 3 лизинговыми компаниями – ООО «БелФин», АО «Энерголизинг», АО «МСП Лизинг».



Колесников Олег Владимирович, генеральный директор
моб. (910) 327-0707, тел. (472) 252-7143
kolesnikov.ov@mb31.ru

Гарантийный фонд Владимирской области



Владимирская область

- Максимальная сумма поручительств по договору финансовой аренды (лизинга) – 25 млн рублей.
- Срок, на который предоставляется поручительство – срок договора лизинга + 120 дней.
- Размер вознаграждения за поручительство составляет 0,75 % годовых от суммы поручительства
- Порядок оплаты вознаграждения: единовременно либо в рассрочку
- На момент публикации заключенные договоры поручительства отсутствуют.



Королькова Татьяна Владимировна
(4922) 32-22-60

Гарантийный фонд Калининградской области



Калининградская область

- В настоящее время Гарантийный фонд Калининградской области разрабатывает документы, регламентирующие предоставление поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, вытекающим из договоров лизинга. Планируемый срок начала работы с лизинговыми организациями намечен на конец третьего квартала 2017 года.



Боярский Александр Александрович, юрист
(4012) 57-04-75

Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области



Кемеровская область

- Поручительство предоставляется по любому предмету лизинга (кроме легковых автомобилей), который будет использоваться в предпринимательской деятельности
- Максимальная сумма поручительства по договору финансовой аренды (лизинга) – 25 000 000 руб.
- По срокам поручительства ограничений нет
- Размер вознаграждения за поручительство: 1 % в год для неторгового сектора (по выписке ЕГРЮЛ), 1,5 % в год для торгового сектора.
- Порядок оплаты вознаграждения: единовременно либо в рассрочку.
- В настоящий момент заключены договоры с ООО «ЮСТЭК-Лизинг», АО «Промышленно-инвестиционная компания».



Баштанов Александр Николаевич, генеральный директор
Трефилова Ирина Владимировна, начальник кредитно-гарантийного отдела
650000, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красная, 4
тел. (3842) 58-71-98, 58-73-97
www.fond42.ru

Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства



Омская область

- Поручительство Фонда предоставляется по договорам, заключаемым между Лизинговой компанией и Лизингополучателем – субъектом малого и среднего предпринимательства, в соответствии с которыми Лизинговая компания обязуется приобрести в собственность указанное Лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить Лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.
- Ограничения по видам приобретаемого имущества и срокам заключения договора финансовой аренды (лизинга) отсутствуют.
- Обязательные условия для предоставления поручительства – соответствие Лизингополучателя требованиям, предъявляемым Фондом к получателям поддержки, и наличие обеспечения финансовой аренды (лизинга) в размере не менее 30 (Тридцати) процентов от суммы обязательств Лизингополучателя в части возврата фактически полученной суммы в части погашения стоимости предмета лизинга.
- Подробная информация размещена на сайте Фонда, вкладка «Предоставление поручительств»/«Нормативные документы»/«Политика предоставления поручительств» <http://www.fond-omsk.ru/predostavlenie-poruchitelstva/normativnye-dokumenty.html>.
- Максимальная сумма поручительства на период с июля по сентябрь 2017 года – 15 000 000 (Пятнадцать миллионов) рублей.
- Срок, на который предоставляется поручительство – не более 1 825 дней (до 5 лет).
- Вознаграждение за предоставление поручительства рассчитывается по формуле: $C = V * R / 100 * P / D$, где:
C – сумма вознаграждения (в руб.),
V – объем (сумма) предоставляемого поручительства (в руб.),
R – размер ставки вознаграждения (в % годовых);
P – период использования поручительства (в днях);
D – действительное число календарных дней в году (365 или 366 соответственно).
- Максимальный размер вознаграждения Фонда за предоставление поручительства составляет не более 3 процентов годовых от суммы предоставленного поручительства.
- Размеры ставок вознаграждения, установленные в зависимости от периода использования поручительства, приведены в <http://www.fond-omsk.ru/predostavlenie-poruchitelstva/normativnye-dokumenty.html>.
- Порядок и сроки уплаты вознаграждения за предоставляемое поручительство по конкретному обязательству Лизингополучателя устанавливаются Фондом и отражаются в заключаемом Договоре поручительства.
- На момент публикации заключенные договоры поручительства отсутствуют.



Хадыкина Инна Викторовна, начальник отдела развития
деятельности субъектов предпринимательства.
(3812) 33–12–67

hadikina@fond-omsk.ru

644007, г. Омск, ул. Булатова, д. 100, 1 подъезд, 6 этаж

Телефон/факс: 8 (3812) 33–12–65

f_com@fond-omsk.ru

www.fond-omsk.ru

Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства



Липецкая область

- Поручительство предоставляется в объеме до 70 процентов от суммы платежей по договору лизинга
- Максимальная сумма поручительства – до 20 млн рублей
- Срок предоставления поручительства – до 7 лет
- Размер вознаграждения за поручительство от 0,5 до 1,25 % годовых
- Вознаграждение выплачивается единовременно
- В настоящее время соглашения с лизинговыми компаниями не заключены



Порядина Татьяна Николаевна
(4742) 55-13-85
fond.lipetsk@yandex.ru

Фонд поддержки предпринимательства Орловской области



Орловская область

- При выдаче поручительства ограничений по видам имущества нет.
- Максимальная сумма поручительств по договору финансовой аренды (лизинга) – 25 млн руб. (но не более 50 % от суммы лизинговых платежей в части погашения стоимости предмета лизинга)
- Срок, на который предоставляется поручительство – 88 месяцев.
- Размер вознаграждения за поручительство – от 0,75 до 2,5 % годовых
- Порядок оплаты вознаграждения: единовременно, возможно предоставление рассрочки на срок не более 2-х лет.
- В настоящее время действующих соглашений с лизинговыми компаниями нет. Открыты для сотрудничества



Ревякин Николай Викторович,
начальник отдела гарантийного фонда
(4862) 44-30-50
garfond@msb-orel.ru, www.msb-orel.ru
302028, г. Орел, ул. С. Щедрина, д.34, каб.214

Гарантийный фонд Республики Татарстан



Республика Татарстан

- Ограничений по видам имущества и срокам заключения договора нет.
- Максимальная сумма поручительств по договору финансовой аренды (лизинга) – на одного субъекта малого и среднего предпринимательства 30 000 000 (Тридцать миллионов рублей)
- Срок предоставления поручительства определяется условиями, предусмотренными решением комитета лизинговой компании
- Размер вознаграждения поручительства – от 0,75 % до 1,5 % годовых от суммы поручительства
- Порядок оплаты вознаграждения: единовременно, либо с рассрочкой платежа (первый платеж 30 % в день оформления поручительства, оставшаяся сумма в течение трех месяцев равными долями)
- В настоящее время договоры заключены с:
ООО «Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан»
АО «Лизинговая компания «КАМАЗ»
ООО «Лизинг-Трейд»



Усманов Расим Алимжанович, заместитель директора,
(843) 293 16 94
info@garfond.ru

Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса



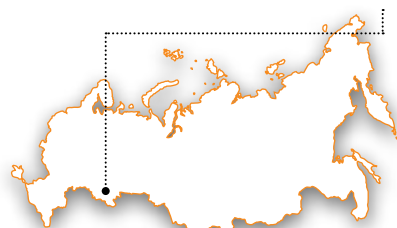
Санкт-Петербург

- Предметом лизинга может выступать:
 - оборудование;
 - спецтехника: автокраны, автовышки, бетононасосы, бортовой длинномер, грейфер, манипуляторы, панелевоз, фронтальный погрузчик, экскаватор-погрузчик и бурильно-крановая машина;
 - грузовой автотранспорт: бортовые грузовики, фургоны, тягачи, прицепы и полуприцепы;
 - универсальные мобильные платформы
- Поручительство Фонда по договорам лизинга предоставляется субъектам малого и среднего предпринимательства, оплатившим первый взнос по Договору лизинга в размере не менее 10 процентов от стоимости предмета лизинга в случае, если предметом лизинга является новое имущество, в размере не менее 20 процентов от стоимости предмета лизинга в случае, если предметом лизинга является имущество, бывшее в употреблении, а также заключившим договор страхования предмета лизинга (от рисков утраты, гибели, недостачи или повреждения и т.д.), выгодоприобретателем по которому является Лизингодатель
- Максимальная сумма поручительства по договору лизинга-15 млн рублей
- Срок предоставления поручительства не ограничен
- Размер вознаграждения за поручительство –0,75 % от суммы поручительства Фонда
- Порядок оплаты вознаграждения- единовременно, в течении трех дней с даты подписания договора поручительства
- В настоящее время заключены договоры о сотрудничестве со следующими компаниями:
ООО «Леноблизинг»
Фонд поддержки малого и среднего бизнеса «Совместное развитие»



Рубанистая Юлия Сергеевна, заместитель
исполнительного директора по работе с поручительствами
г. Санкт-Петербург, пр. Римского-Корсакова, д. 2
(812) 640-46-14
credit-fond@bk.ru

Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае



Ставропольский край

- Поручительство Фондом предоставляется на условиях субсидиарной ответственности субъектам МСП на срок, не превышающий 7 лет, по кредитным договорам, договорам банковской гарантии (иным договорам), заключенным на срок не менее 6 месяцев и не более 15 лет
- Поручительство Фондом предоставляется на условиях субсидиарной ответственности субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки МСП на срок не превышающий 7 лет, по кредитным договорам, договорам банковской гарантии (иным договорам), заключенным на срок не менее 6 месяцев и не более 15 лет
- Срок поручительства Фонда не может превышать 7 (семи) лет
- Размер ставок вознаграждения за предоставление поручительства Фондом составляет от 0,5 % до 2,5 % годовых от суммы поручительства.
- Действующих договоров с лизинговыми компаниями в настоящий момент нет. Фонд открыт для сотрудничества.



Максименко Виктория Викторовна,
заместитель директора Фонда
355002, Ставрополь, ул. Пушкина, 25 а
garantfond26@yandex.ru
тел. (8652) 75-50-00
www.stavgarant26.ru

Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области



Саратовская область

- При выдаче поручительств ограничений по видам имущества нет
- Максимальная сумма поручительств по договору финансовой аренды (лизинга) – 15 000 000 рублей
- Срок, на который предоставляется поручительство равен сроку договора финансовой аренды (лизинга)
- Размер вознаграждения за поручительство
 - 1 % годовых от суммы поручительства по договорам, заключаемым с заемщиками, осуществляющими деятельность в приоритетных сферах экономики (Неторговой сфере деятельности) за исключением деятельности в сфере финансового посредничества;
 - 1,25 % годовых от суммы поручительства по договорам, заключаемым с заемщиками, осуществляющими Торговую деятельность, а также деятельность в сфере финансового посредничества
- Стоимость поручительства уплачивается Лизингополучателем одним из следующих способов:
 - единовременно в срок, не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты заключения договора поручительства за весь срок действия договора поручительства;
 - в рассрочку в соответствии с выставленным Фондом счету. При этом допускается оплата вознаграждения не чаще чем 1 раз в год
- В настоящий момент нет заключенных соглашений с лизинговыми компаниями



Гайдаш Сергей Иванович, генеральный директор
тел.: (8452) 75–34–15
garantfond@mail.ru

Корпорация развития предпринимательства Ульяновской области



Ульяновская область

- Поручительство предоставляется по договорам лизинга (сублизинга), заключаемым на срок не более 5 (Пяти) лет, в целях приобретения во временное владение и пользование движимого и недвижимого имущества, используемого в предпринимательской деятельности, кроме приобретения легковых транспортных средств.
- Максимальная сумма поручительств по договору финансовой аренды (лизинга) не может превышать 50 (Пятьдесят) процентов от стоимости предмета лизинга, сублизинга без учета НДС, при этом максимальная стоимость предмета лизинга, сублизинга без учета НДС не превышает 7 000 000 (Семь миллионов) рублей.
- Срок, на который предоставляется поручительство – до 5 лет.
- Размер вознаграждения за поручительство: от 0,75 % до 1,5 % годовых от суммы поручительства (в зависимости от стоимости предмета лизинга).
- Порядок оплаты вознаграждения: единовременно в течение 3 рабочих дней с даты заключения договора поручительства или в рассрочку.
- Партнерами, заключившими с Фондом соглашения о сотрудничестве, являются:
 - ЗАО «Лизинговая компания «МСП Пенза»;
 - АО «Лизинговая компания «МСП Ульяновск».



Зубова Светлана Анатольевна,
начальник финансово-экономического отдела
Телефон/факс: (8422) 41–14–95
432072 г. Ульяновск, пр-д 9-й Инженерный, д.4
info@ulfond73.ru
www.ulfond73.ru



АНАЛИЗ/ЦИФРЫ

ОТ ЯКОВА МИРКИНА

Яков Моисеевич Миркин

(род. 6 февраля 1957,

Москва, СССР) – российский

экономист, разработчик

структуры и базовых программ

отечественного высшего

образования в области рынка

ценных бумаг. Создатель ведущей

электронной финансовой

библиотеки «Миркин.ру».

Колумнист Republic.ru

и «Российской газеты».

Постоянный автор журналов

Forbes.ru и «Эксперт».

Профессор, доктор

экономических наук.

123

Если мы не заботимся о нашей экономике, то мир сам позаботится о ней.

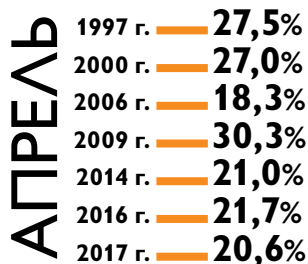
Всего за пять лет (2012- 2016 гг.) физический объем ВВП Китая (в постоянных ценах) вырос на 32%, Индии – на 31%, Индонезии – на 22%, Малайзии – на 21%, Вьетнама – на 27%. Мы за это время потеряли 1,1% физического объема ВВП (МВФ). Когда же рванем вперед? И за счет чего? Мы теряем свою долю в глобальной экономике и, что хуже всего, в населении, контролируя одну восьмую часть суши. За пять лет прирост за счет рождаемости населения Китая составил 2,1%, Индии - 5,3%, Индонезии – 5,3%, Малайзии – 7,3%, Вьетнама – 4,3%. У нас – 0,1% (МВФ), и впереди – демографическая яма, идущая от 1990-х гг. Количество регистрируемых в год патентов выросло в 2001 – 2015 гг. у нас в 1,3 раза, в США – в 1,8, в Израиле (во многом русскоязычном) – в 2,8, в Индии – в 6,9, в Китае – в 30 с лишним раз (WIPO, World Intellectual Property Organization). Это и есть конкуренция за будущее. Мы непрерывно двигаемся к новой реальности, где топливо, сырье, за счет экспорта которого мы живем, могут стать очень дешевыми. Именно эту картину мира мы должны видеть и обсуждать в первую очередь.

Источник: <https://lrg.ru>



Вы можете прожить всю жизнь так и не узнав, что кредит можно взять за 3-4%.

Каким был процент по кредитам банков до 1 года для нас, тружеников пера, мотора, полей и огородов?



Бесконечная история, которая, кстати, многое говорит о том, как мы четверть века управляем нашей финансовой системой

Источник: Бюллетень Банка России / Бюллетень банковской статистики ЦБР, 1998 – 2017 гг., таблица 4.3.2

У нас есть тайна. Ожидаемая продолжительность жизни в России – 72 года. Это примерно 100-е место в мире. **Даже в Палестинской автономии живут дольше.**

Статистический
ФАКТ

Как это может соединяться с тем, что Россия занимает в мире по производству нефти – 2–3 места; алмазов – 1 место; природного газа – 2 место; ячменя – 1-е место; алюминия – 2 место; титана – 2-е место; золота – 3-е место; платины – 2-е место; серебра – 4-е место; урана – 6 место; стали – 5-е место; пшеницы – 4-е место; ржи – 2-е место; лесоматериалов – 6 место; меди – 7-е место; цинка – 11-е место; 2-е место по экспорту вооружений; один из крупнейших производителей минеральных удобрений? Крупнейший экспортер пшеницы на мировые рынки. С военной точки зрения – по-прежнему сверхдержава, с избытком обладающая стратегическим ядерным вооружением.

В этом есть великая тайна России, ее своеобразного общественного устройства, коллективной модели поведения.

И в этом же вызов, обещание великих перемен впереди, потому что народ в 146 млн человек, удерживающий одну восьмую часть суши, с древнейшей историей, заслуживает большой, открытой универсальной экономики, обеспечивающей высокое качество жизни и входящей в интеграцию с экономикой соединенной Европы.

От этого – рано или поздно – все равно никуда не деться.

Чем больше едешь по России, тем яснее видишь, что жизнь всё больше сосредотачивается в крупных городах,

особенно в Москве, а всё прочее пространство, если оно не на югах – опустынивается, замораживается. Съезживается и население. В Центральном федеральном округе – в сердце России – с 1989 по 2015 гг. число тех, кто там живет, упало на 13% (без Москвы и Московской области). На Северо-Западе – минус 15,7% (без Петербурга), В Поволжье – минус 6,7%, на Урале – минус 10,5% (Екатеринбург и центры нефти и газа – Тюмень, Сургут, Ханты-Мансийский АО – в расчет не берутся). А что там в Сибирском федеральном округе? Падение численности населения на 9,6% (без Новосибирска). А как там восток? Совсем не в духе времени открывает свои пространства. За 1989 – 2015 гг. население Дальневосточного федерального округа сократилось на 22,1%. И, наконец, Южный федеральный округ. За эти годы в нем стало меньше людей на 32%. Вот это съезживание тех, кто дышит, живет, строит, рождает новые идеи и проекты, приводит к страданию. Что не так? Какой еще поворот должна совершить страна, чтобы прекратилось это великое убывание? Во что должна поверить? В собственную чистоту, в свое спасение, в бесконечное делание, в способность распорядиться собственной жизнью с толком, в отрешение от всего, что находится на темной стороне.

В собственное мироустройство со спокойствием.

Это такой же переворот в сознании народа, как тот, что происходил всегда, когда он доходил до краев в своей истории.

А во что еще вера?

Ответ на этот вопрос дал еще философ Иван Ильин: «Спасение России – в качестве» («Русский колокол», 1928 г.). Перефразируя его, спасение – в качественной среде обитания. «Что могут построить бесчестные и продажные руки? Россия будет голодать по знающим и работоспособным людям на всех поприщах: от бухгалтерии до медицины, от агрономии до профессуры... Дорогу честности! Дорогу знанию и таланту! Дорогу русскому гению!».

Источник: Republic.ru

«БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» ВСТУПИЛ В IFLA

Группа компаний «Балтийский лизинг» завершила процедуру вступления в Международную ассоциацию финансовых и лизинговых компаний (International Finance and Leasing Association, IFLA), став единственным представителем Российской Федерации в бизнес-сообществе, объединяющем ведущих негосударственных лизингодателей из более чем 20 стран мира.

О ТОМ, ЧТО ЭТО СОБЫТИЕ ЗНАЧИТ ДЛЯ КОМПАНИИ ЖУРНАЛУ «ЛИЗИНГ РЕВЮ» РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «БАЛТИЙСКОГО ЛИЗИНГА» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ.

Дмитрий Викторович, расскажите, пожалуйста, как Ваша компания оказалась в составе Ассоциации IFLA?

Нужно сказать, что это была инициатива Ассоциации. В 2016 году мы получили от руководства IFLA письмо, в котором они выражали заинтересованность в установлении контактов и пригласили вступить в сообщество, представляя в нем российский лизинг. Для знакомства с деятельностью Ассоциации и установления контактов с ее руководством мы направили коллегам приглашение в Санкт-Петербург, которое они охотно приняли. Члены IFLA провели для нас презентацию своего сообщества и получили возможность подробнее познакомиться с российским рынком лизинга, со структурой и направлениями работы «Балтийского лизинга». Итогом встречи стала договоренность о том, что мы примем участие в очередном мероприятии Ассоциации.

Каковы критерии отбора в сообщество?

В отличие от Европейского объединения ассоциаций лизинговых компаний Leaseurope

в IFLA каждую страну может представлять лишь одна лизинговая компания. Члены Ассоциации рассматривали многих участников российского лизингового рынка в качестве представителя от РФ, большинство из них – достойные претенденты на это место. Но в IFLA существует два главных критерия, которым должны соответствовать вновь принятые компании. Лизинговая организация обязательно должна быть универсальной, и при этом занимать лидирующие позиции на федеральном рынке. В IFLA решили, что оптимальный выбор от России – «Балтийский лизинг». Также важную роль сыграл тот факт, что мы являемся одной из старейших лизинговых компаний страны с очень высоким уровнем профессиональной квалификации и авторитета в отрасли.

Как проходила подготовка с вашей стороны? Какие ожидания у IFLA от нового участника?

Подготовка к вступлению в IFLA была проведена в 2016 году при непосредственном участии представителей Ассоциации. Корпоративное решение о нашем вступлении в IFLA Советом директоров было принято в III квартале 2016 года, а сама процедура вступления в ряды IFLA завершилась нашей презентацией о результатах работы «Балтийского лизинга»



Дмитрий КОРЧАГОВ

Генеральный директор
лизинговой компании
«Балтийский Лизинг»

за последнее десятилетие. Итоговое решение о принятии «Балтийского лизинга» в IFLA одобрено членами Ассоциации в ходе Годового собрания участников, состоявшегося в Барселоне (Испания) в июне 2017 года.

Коллеги ждут, что в рамках сессий по обмену опытом мы будем знакомить их с реалиями нашей экономики, а также с ключевыми тенденциями развития российского лизингового рынка в среднесрочной перспективе.

Насколько масштабна Ассоциация? Какую роль она играет в развитии мирового лизингового рынка?

Международная ассоциация финансовых и лизинговых компаний образована в 1965 году. IFLA объединяет ведущих лизинговых операторов стран Западной Европы, Ближнего Востока и Азии, которые осуществляют свою деятельность без участия государства. Основная цель Ассоциации – формирование экспертного форума для обсуждения перспективных направлений развития лизинговых услуг и инновационных бизнес-решений с использованием международного опыта. В составе Ассоциации каждая из стран участников – среди которых Австрия, Бельгия, Испания, Италия, Франция, Греция, Египет, Иордан, Индия, Нидерланды, Иран и другие – представлена лишь одним национальным лизинговым оператором в целях максимально открытого диалога.

Какие перспективы открывает для компаний участие в мероприяти- ях IFLA?

Членство в этом экспертном бизнес-сообществе позволит компании не только обогатить свою повседневную практику самыми современными, передовыми технологиями в сфере лизинга, но и представлять информацию о них Объединенной лизинговой ассоциации России, членом которой «Балтийский лизинг» также является с момента ее основания в 1999 году.

Подобные международные площадки по обмену опытом всегда благотворно влияют на развитие компаний, которые получают возможность пользоваться наработанной базой сети контактов и методик ведения бизнеса. Благодаря этому эксперты компании смогут транслировать зарубежные наработки и участвовать в формировании трендов развития отрасли в нашей стране.

Фото: пресс-служба Балтийского лизинга

**Сергей
ШИМАНОВИЧ**

Директор Ассоциации
лизингодателей Беларуси

РЫНОК ЛИЗИНГА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ИТОГИ 2016 ГОДА¹

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 г. № 99 лизинговой деятельностью на территории Беларуси могут заниматься только лизинговые организации, включенные Национальным банком Республики Беларусь в реестр лизинговых организаций.



По состоянию на 31.12.2016 г. в реестр лизинговых организаций Национальным банком было включено 94 предприятия. В рейтинговых исследованиях по итогам 2016 года, проведенных Ассоциацией лизингодателей Беларуси приняло участие 26 лизинговых организаций, включая группы компаний.

Основной причиной существенного расхождения между числом организаций, включенных в реестр, и принявших участие в рейтинговых исследованиях является в основном то, что многие предприятия, включенные в реестр, в 2016 г. либо не осуществляли лизинговую деятельность, либо осуществляли ее не систематически, либо исключительно для реализации специальных или внутриведомственных задач в рамках осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности. Так, на долю участников рейтинга приходится 81,7% объема лизингового портфеля и 84,85% объема нового бизнеса по рынку лизинга Республики

Беларусь в целом (в сегменте лизинговых компаний без учета банков-лизингодателей). Исходя из этого, можно сказать, что в целом компании, принявшие участие в рейтинге формируют профессиональный рынок лизинга в Республике Беларусь, что позволяет признать данный рейтинг репрезентативным и объективно характеризующим состав профессиональных участников белорусского рынка лизинговых услуг и их место на данном рынке.

Анализ развития рынка лизинга в Республике Беларусь сделан на основе официальных статистических данных, предоставленных в распоряжение Ассоциации лизингодателей Национальным Банком Республики Беларусь. Итоги проведенных рейтинговых исследования и анализа лизингового рынка послужили основой для подготовки традиционного ежегодного Обзора белорусского рынка лизинга, издаваемого ассоциацией лизингодателей Беларуси. При расчетах основных параметров, используемых при анализе рынка использованы методики ассоциации Leaseurope.

Объем нового бизнеса по итогам 2016 года составил 756 351 280 рублей (с учетом деноминации, произошедшей 01.07.2016 г.² или 344 млн евро по среднему официальному курсу Национального Банка за 2016 год³. Объем нового бизнеса вырос к 2015 году на 106 651 280 рублей или на 16,4%. Напомним, что объем нового бизнеса по итогам 2015 года составил 6 497 млрд неденоминированных рублей или 369 миллионов евро по среднему курсу 2015 года.

Снижение объема нового бизнеса, пересчитанное в евро, составило 25 млн евро или на 6,8%. Для определения уровня проникновения лизинга в экономику страны используем отношение объема нового бизнеса к ВВП, инвестициям в основной капитал и к затратам на приобретение машин, оборудования, транспортных средств. Объем нового бизнеса по итогам 2016 года составил 0,9% к ВВП, 4,2% к инвестициям в основной капитал и 11,9% к затратам на приобретение машин, оборудования, транспортных средств.

Стоимость заключенных за год договоров лизинга компаниями, входящими в реестр Национального Банка, составила 1 111 515 635 рублей, из них 21,8% объема приходится на договора с физическими лицами и 78,2% – на договора с юридическими лицами и предпринимателями.

Всего заключено 146 450 договоров, из них 140 289 – с физическими лицами. Следует отметить бурный рост стоимости и количества договоров, заключенных с физическими лицами. Доля договоров потребительского лизинга выросла в 3,7 раза, с 5,9% в 2015 году до 21,8% в 2016, а количество договоров – в 4,7 раза с 29 988 до 140 289. Средняя стоимость договора составила 7 590 рублей. С юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями средняя стоимость договора составила 141 024 рубля, с физическими лицами – 1 730 рублей. Общая стоимость заключенных лизингодателями договоров увеличилась с 10 535 млрд неденоминированных рублей в 2015 году, до 1 111 515 635 неденоминированных рублей, рост составил 58 015 635 рублей или 5,5%.

В валютном выражении объем заключенных договоров уменьшился с 598 млн евро по среднему официальному курсу в 2015 году, до 505 млн евро в 2016, или на 15,6%. Для 16% заключенных договоров валютой договора являлась иностранная валюта. По остальным оплата осуществлялась в белорусских рублях, хотя значительная часть их подразумевала привязку платежей к валютным значениям. Доля валютных договоров в сегменте потребительского лизинга составила только 0,04%.

Лизинговой деятельностью в стране занимаются не только компании, входящие в реестр Национального Банка. Тринадцать белорусских банков в 2016 году заключили договоров финансового лизинга на сумму

207 613 000 рублей, из них в свободно-конвертируемой валюте 71%. Общая стоимость договоров, заключенных банками и лизингодателями, составила 1 319 128 635 рублей.

В последних три года интерес белорусских банков клирингу растет. Если в 2014 году доля банков составляла 4,2% от общего объема, в 2015–5,3%, то в 2016 году их доля в общем объеме заключенных договоров финансового лизинга выросла до 15,7%. Для многолетних наблюдений, в качестве основного параметра для сравнения, использовалась стоимость заключенных договоров.

Общая стоимость договоров, заключенных банками и лизингодателями в 2016 году превысила прошлогодний уровень на 206 428 635 рублей, или на 18,6%. В валютном выражении, общая стоимость заключенных договоров составила 599 млн евро, что на 5,2% меньше прошлогоднего показателя. Общая стоимость заключенных договоров составила 1,5% к ВВП и 7,3% к инвестициям в основной капитал.

Важным показателем рынка является объем лизингового портфеля, который отражает суммарный объем обязательств лизингополучателей на конкретную дату без учета просроченных платежей. Лизинговый портфель организаций, входящих в реестр Национального Банка, на 01.01.2017 г. составил 2 302 392 127 рубль. На начало текущего года действующими оставались 178 372 договоров, что почти в три раза больше, чем на соответствующий период предыдущего года. Лизинговый портфель банков на 01.01.2017 г. составил 286 135 000 рублей. Суммарный лизинговый портфель лизинговых организаций и банков составил 2 589 млн рублей, что на 0,25% меньше аналогичного показателя на 01.01.2016 г.

Сумма просроченной задолженности по состоянию на 31.12.2016 года составила 3,3% к сумме начисленных платежей и 1,6% к величине лизингового портфеля, несколько снизившись к соответствующим показателям на начало 2016 г. – 4,1% и 1,7%.

Основную массу заключенных договоров составляли договора финансового лизинга. Договоры оперативного лизинга не заключались, а договора сублизинга заняли тысячные доли процента от общего объема заключенных договоров. Снизились почти в два раза процентная составляющая договоров возвратного лизинга – с 19,5% в 2015 году, до 10,4% в 2016 году. Осталась на прежнем уровне доля заключенных договоров международного экспортного лизинга – 0,7%. В то же время, доля договоров импортного лизинга выросла с 9,5% в 2015 и до 15,8% в 2016 году.

Структура договоров по предметам лизинга претерпела некоторое изменение. Здания и сооружения в качестве предметов лизинга стали использоваться гораздо реже, и их доля уменьшилась с 21,9% в 2015 г. до 6,7%

Рост
потребительского
лизинга
за 2016 год
составил рекордные
387
процентов

Таблица 1.

Рейтинг лизинговых организаций Республики Беларусь по операциям 2016 г.

№ п/п	Наименование компании	Объем нового бизнеса, рублей	Доля в общем объеме, %	Лизинговый портфель, рублей	Доля в общем объеме, %	Объем начисленных за год лизинговых платежей, рублей	Доля в общем объеме, %	Результатирующая рейтинговая оценка
1	АСБ Лизинг	95189520	14,83	506477066	26,92	187355427	20,60	998,23
2	Промагролизинг	95526804	14,88	498954403	26,52	129257723	14,21	933,26
3	Райффайзен-лизинг	90031219	14,03	248057762	13,19	161347859	17,74	790,03
4	Риетуму-Лизинг	57816744	9,01	71709153	3,81	56407198	6,20	404,30
5	ПриватЛизинг	57585895	8,97	47626226	2,53	35331198	3,89	366,21
6	Микро Лизинг	49323033	7,69	58882496	3,13	45537704	5,01	340,58
7	РЕСО-БелЛизинг	40517564	6,31	60076216	3,19	64174262	7,06	315,17
8	Активлизинг	38650840	6,02	52930543	2,81	47849180	5,26	283,66
9	Внешне-экономическая Лизинговая Компания	23599806	3,68	21883236	1,16	25957855	2,85	163,00
10	Открытая линия	20842476	3,25	20209596	1,07	19456472	2,14	140,60
11	Агролизинг	9181678	1,43	101130551	5,38	30463929	3,35	139,38
12	Белбизнеслизинг	6919536	1,08	60532571	3,22	23006356	2,53	95,46
13	Лизинг-Ресурс	11426585	1,78	10531511	0,56	10922439	1,20	76,43
14	Интеллект-Лизинг	8580951	1,34	10444983	0,56	9735716	1,07	60,21
15	Юникомлизинг	5352599	0,83	20835746	1,11	10384762	1,14	50,17
16	ГЛОБАЛ лизинг	2485	0,00	54923499	2,92	11399856	1,25	43,48
17	БНБ Лизинг	5714918	0,89	10416396	0,55	7840156	0,86	43,16
18	СОЛАРЛИЗИНГ	6384250	0,99	3311942	0,18	7580221	0,83	42,17
19	Агрофинанс	6205890	0,97	4210688	0,22	7143540	0,79	41,30
20	Автопромлизинг	5500711	0,86	5215978	0,28	6509956	0,72	37,53
21	АВАНГАРД ЛИЗИНГ	2548773	0,40	4588097	0,24	3894829	0,43	18,90
22	Финпрофит	1845279	0,29	2871016	0,15	1579123	0,17	11,72
23	Астра-Лизинг	942157	0,15	1984308	0,11	2547208	0,28	7,50
24	Статус лизинг	1123495	0,18	1542633	0,08	1260649	0,14	6,81
25	Центроимпорт	520873	0,08	916473	0,05	1609997	0,18	3,66
26	АЛК «ЛИЗИНГ-СЕРВИС»	439167	0,07	858765	0,05	761200	0,08	2,29
Итого		641773248	100	1881121854	100	909314815	100	

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ УЧАСТНИКОВ РЕЙТИНГА
ПО РЕГИОНАМ БЕЛАРУСИ
ВЫГЛЯДИТ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

г. Брест – 1 (3,85%)
г. Витебск – 1 (3,85%)
г. Гомель – 1 (3,85%)
Гродненская обл. – 1 (3,85%)
Минская обл. – 1 (3,85%)
г. Минск – 21 (80,75%)

в 2016 г. Интерес к таким предметам лизинга, как машины и оборудование, снизился с 34,7% в 2015 г. до 26,5% в 2016 г., что говорит о падении спроса на инвестиции в обрабатывающих отраслях промышленности. Значительно выросла доля транспортных средств – с 39,8% в 2015 г. до 56,0% в 2016 г. Доля иных предметов лизинга выросла с 3,6% в 2015 г. до 10,8% в 2016 г. Рост процентной доли иных предметов лизинга вызван интенсивным развитием сегмента потребительского лизинга.

Структура источников финансирования нового бизнеса (общей стоимости переданных предметов лизинга, без НДС) в 2016 г. выглядела следующим образом:

50,1% предметов лизинга было приобретено за счет собственных средств и авансов лизингополучателей, 49,9% – за счет заемных средств. Впервые за все годы наблюдений, собственные средства в финансировании нового бизнеса превысили 50%. Средний процент авансов составил 18,7%.

Рейтинг лизинговых компаний, построенный на основе их отчетности, предоставляемой в Национальный банк Республики Беларусь и в соответствии с утвержденной Ассоциацией лизингодателей методикой, представлен в таблице 1.

Видно, что лизинговые компании преимущественно расположены в г. Минске. Компании, находящиеся в остальных регионах республики составляют около 19% от общего количества участников рейтинга.

Из компаний, принявших участие в рейтинге, 16 компаний работают на рынке 10 и более лет (61,53% от общего числа участников), 7 компаний – от 5 до 10 лет (26,92%), 3 компании – менее 5 лет (11,55%). При этом из 10 компаний – лидеров рейтинга только одна компания, работающая на рынке менее 5 лет. Это подтверждает многолетнюю тенденцию о выходе на первые роли более опытных компаний.

Из первой пятерки рейтинга 4 компании относятся к категории банковских компаний, что в целом соответствует общеевропейским показателям, где наиболее крупные лизингодатели относятся либо к банковскому сектору, либо являются подразделениями крупных промышленных и финансово-инвестиционных холдингов (кэптивными лизинговыми компаниями). Все это в целом повторяет ситуацию предыдущих рейтингов.

В целом в 2016 году произошло очередное перераспределение долей рынка между компаниями: на первые две компании рейтинга пришлось уже 29,72% совокупного объема нового бизнеса и 53,45% совокупного лизингового портфеля.

По российскому законодательству безусловным монополистом признается предприятие, которое контролирует более 65% рынка. Организация, имеющая рыночную долю в интервале 35–65 процентов, может быть признана монополистом, если антимонопольные органы докажут, что она занимает доминирующее положение на рынке и злоупотребляет этим. В Республике Беларусь количественные параметры присутствия отдельного предприятия на рынке не регулируются законодательством. Рыночная доля отдельного предприятия не отражает структуру рынка в целом. Компания ООО «АСБ Лизинг», занявшая первое место в рейтинге, контролирует

³ СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЙ КУРС БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ ЗА ГОД ПО ОТНОШЕНИЮ:



2,2010	2,9845	7,4966	1,9998
к 1 евро	к 100 российским рублям	к 100 украинским гривнам	к 1 доллару США

14,83% от общего объема нового бизнеса участников рейтинга и по этому параметру не является монополистом.

Рост потребительского лизинга

С 1 сентября 2014 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь № 99 от 25 февраля 2014 г. «О регулировании лизинговой деятельности». Данный нормативный документ существенно изменил условия и правила осуществления лизинговой деятельности на территории Республики Беларусь, предусмотрев, в том числе, возможность предоставления в пользование на условиях финансовой аренды (лизинга) предметов лизинга не только субъектам хозяйствования Беларуси для использования в предпринимательских целях (инвестиционный лизинг), но и физическим лицам, не осуществляющим хозяйственной деятельности, для использования в личных (бытовых) целях (потребительский лизинг). На фоне ограниченной доступности кредитных ресурсов для населения (вызванного как сложностью бюрократической процедуры получения доступных потребительских кредитов, так и достаточно высокими процентными ставками по таким кредитам) сегмент потребительского лизинга стал интенсивно развиваться. Первые договоры лизинга с физическими лицами были заключены уже в 2014 году. По состоянию на 31.12.2014 г. было заключено 10606 таких договоров на общую сумму 88 906 млн неденоминированных белорусских рублей. В 2015 году было заключено уже 29 988 договоров с физическими лицами

на общую сумму 626 545 млн неденоминированных белорусских рублей. Рост за 2015 год составил 605 %. По итогам 2016 года было заключено 140 289 договоров на общую сумму 242 669 606 неденоминированных белорусских рублей. Рост за 2016 год составил 387,3 %. Приведенные данные свидетельствуют о бурном росте сегмента потребительского лизинга и высокой востребованности населением услуг лизинговых организаций.

Следует отметить, что серьезным сдерживающим фактором для развития потребительского лизинга является несовершенство существующей нормативно-правовой базы в части механизма освобождения от НДС оборотов лизинговых организаций по договорам финансового лизинга с физическими лицами.

Основными предметами лизинга в сегменте потребительского лизинга по-прежнему являлись легковые автомобили и иные предметы (товары длительного пользования – бытовая техника, мебель и пр.). Договоры лизинга с физическими лицами в сегменте недвижимости не получили пока большого распространения, несмотря на очень большой интерес со стороны населения. Причиной этому были все еще не решенные в 2016 году вопросы недостаточности нормативно-правового регулирования сегмента лизинга жилья и процедурной регламентации осуществления договоров лизинга жилой недвижимости – вопросы государственной регистрации предмета лизинга, регистрации лизингополучателя по месту предмета лизинга, оплаты коммунальных услуг, наследования, и прочие аспекты, связанные с предметом лизинга и его использованием в течение договора. Все это приводило к незащищенности интересов субъектов лизинговой сделки по таким договорам и, как следствие, к малому предложению со стороны лизингодателей, несмотря на их высокий потенциальный интерес к данному сегменту. Для решения указанных проблемных вопросов 6 апреля 2017 года был подписан Указ Президента Республики Беларусь № 109, который внес корректировки в указы, затрагивающие вопросы лизинговой деятельности в Беларуси. Изменения комплексно урегулировали лизинг жилья и коснулись целого ряда условий осуществления деятельности лизинговыми организациями Беларуси. Данным Указом было утверждено Положение о лизинге многоквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь, определяющее особенности порядка и условий заключения, исполнения и расторжения договоров лизинга жилого помещения, условия лизинговой деятельности с жилыми помещениями на территории Беларуси.

Оценка эффективности лизинговой деятельности

Темп роста объема нового бизнеса в 2016 г. в целом по рынку увеличился на 36 %, что свидетельствует о существенном увеличении активности в сегменте профессиональных лизинговых компаний в 2016 г. Оценка эффективности лизинговой компании (способности рационально использовать имеющиеся в ее распоряжении ресурсы) может дать ориентир потенциальным

инвесторам и собственникам по целесообразности инвестирования в компанию.

Показатели, характеризующие общую эффективность использования вовлеченных в бизнес активов:

- сумма новых договоров лизинга – совокупная стоимость заключенных в течение года лизинговых договоров (с НДС);
- коэффициент рентабельности активов – отношение прибыли средней величины общих активов за отчетный год.
- коэффициент рентабельности капитала – отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

Показатели, характеризующие динамику роста бизнеса лизинговых компаний:

- темп роста бизнеса – отношение лизингового портфеля на конец года к величине лизингового портфеля на начало года;
- темп роста объема нового бизнеса – объема нового бизнеса в анализируемом году к величине объема нового бизнеса в предшествующем году.

Динамика изменения коэффициента темпа роста бизнеса, рассчитанного исходя из данных совокупного лизингового портфеля за 2009–2016 гг., видна из табл. 2.

Таблица 2.
Коэффициенты темпа роста бизнеса за 2009–2016 гг.

Год	Лизинговый портфель, млн.руб. (неденоминированных)	Коэффициент темпа роста бизнеса
2008	1 883 670	
2009	1 841 489	0,97
2010	3 421 884	1,85
2011	9 256 805	2,71
2012	10 460 251	1,13
2013	13 636 161	1,30
2014	18 234 660	1,33
2015	19 991 371	1,10
2016	1 881 121 854 (деном. рублей)	0,94

Как видно из таблицы 2 коэффициент темпа роста бизнеса в 2016 г. ниже аналогичных показателей за 2015 г. и 2014 г., что позволяет говорить о замедлении в предыдущие два года роста бизнеса среди профессиональных лизинговых компаний в целом по рынку. У 65 % участников рейтинга был зафиксирован коэффициент темпа роста бизнеса больше 1 (в 2015 г. число таких компаний равнялось 72 %, в 2014 г. – 71 % от общего количества участников рейтинга).

Динамика изменения коэффициента темпа роста объема нового бизнеса, рассчитанного исходя из данных совокупного нового бизнеса за 2014–2016 гг. видна из табл. 3.

Таблица 3.

Коэффициенты темпа роста объема нового бизнеса за 2014–2016 гг.

Год	Объем нового бизнеса, млн.руб. (неденоминированных)	Коэффициент темпа роста объема нового бизнеса
2014	7 347 567	
2015	5 658 530	0,77
2016	641 773 248 (деном. рублей)	1,13

Как видно из табл. 3 темп роста объема нового бизнеса в 2016 г. в целом по рынку увеличился на 46,7%, что свидетельствует о существенном увеличении активности в сегменте профессиональных лизинговых компаний в 2016 г.

Сравнение темпов роста объема нового бизнеса делается начиная с 2014 года в связи с тем, что с целью унификации применяемой Ассоциацией ли-зингодателей Беларуси методики оценки показателя «Объем нового бизне-са» с международными методиками были изменены подходы при определении данного показателя. Начиная с 2014 года, при проведении исследований рынка он определяется как совокупная стоимость предметов лизинга, переданных в отчетном году (без НДС), в отличие от рейтинговых исследований за предыдущие годы, когда он определялся как совокупная стоимость заключенных в течение года лизинговых договоров (с НДС).

Наиболее динамично развивающимися компаниями в 2016 г. были: ООО «ПриватЛизинг», ООО «Открытая линия», ООО «Лизинг-Ресурс», ООО «Микро Лизинг», которые имели коэффициент темпа роста бизнеса более 2.

Оценка финансовой устойчивости лизинговых компаний.

Финансовая устойчивость лизинговой компании, т. е. ее зависимость от внешних обстоятельств, является ориентиром для инвесторов с точки зрения оправданности вложения средств для финансирования новых лизинговых проектов.

В соответствии с методикой проведения рейтинга при расчете взвешенного показателя финансовой устойчивости использовались следующие показатели:

- соотношение заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа);
- участие собственным капиталом в финансировании лизинговых проектов (в связи с тем, что чрезмерная зависимость лизинговой компании от заемного капитала (особенно, если условия привлечения данного капитала регламентированы условиями кредитных договоров) ставит лизинговую компанию в жесткую зависимость от получаемых лизинговых платежей, которые иногда являются единственным источником погашения своих обязательств перед кредиторами.);
- доля просроченной задолженности.

Финансовая устойчивость также характеризуется объемом чистых активов компании. Следует отметить

сохраняющуюся положительную динамику к увеличению размера чистых активов лизинговых компаний в целом. Сводные данные ранжирования участников рейтинга по взвешенному показателю финансовой устойчивости приведены в таблице 4.

Таблица 4.

Ранжирование по взвешенному показателю финансовой устойчивости.

№ п/п	Наименование компании	Взвешенный показатель финансовой устойчивости
1	Агрофинанс	850,20
2	Астра-Лизинг	759,95
3	ПриватЛизинг	643,87
4	Микро Лизинг	631,37
5	РЕСО-БелЛизинг	629,36
6	ГЛОБАЛ лизинг	584,60
7	БНБ Лизинг	529,83
8	СОЛАРЛИЗИНГ	481,50
9	Райффайзен-лизинг	416,13
10	Открытая линия	379,22
11	Агролизинг	376,55
12	Интеллект-Лизинг	374,28
13	Внешнеэкономическая Лизинговая Компания	350,19
14	Статус лизинг	349,77
15	Активлизинг	346,62
16	Центроимпорт	329,44
17	АСБ Лизинг	326,41
18	Риетум-Лизинг	324,54
19	АЛК «ЛИЗИНГ-СЕРВИС»	308,72
20	Промагролизинг	291,17
21	Лизинг-Ресурс	286,76
22	Белбизнеслизинг	253,10
23	Финпрофит	227,94
24	АВАНГАРД ЛИЗИНГ	210,57
25	Автопромлизинг	198,80
26	Юникомлизинг	197,17

Справка:

¹ Статья подготовлена с использованием материалов издания «Белорусский рынок лизинга. Обзор 2016 г.»//С. В. Шиманович, А. И. Цыбулько. – Минск: УП «Энциклопедикс», 2017 г.

² Согласно п. 1 Указа Президента Республики Беларусь от 04.11.2015 г. № 450 «О проведении деноминации официальной денежной единицы Республики Беларусь» с 01.07.2016 г. установлено соотношение 10 000 белорусских рублей в денежных знаках образца 2000 года к 1 белорусскому рублю в денежных знаках образца 2009 года.

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЛИЗИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТ «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»

«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» на сегодняшний день входит в число лидеров рынка лизинга в сегменте грузового автотранспорта, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», несмотря на то что осуществляет свою деятельность в достаточно узком сегменте, финансируя приобретение только автотехники производства ПАО «КАМАЗ» и его дочерних предприятий. Бренд является трехкратным обладателем премии «Компания года», в том числе в номинации «За финансовую надежность и стабильность на рынке лизинговых услуг».

С МАРТА ТЕКУЩЕГО ГОДА ДИРЕКТОРОМ ПО ЛИЗИНГУ ПАО «КАМАЗ» И ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ «ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «КАМАЗ» ЯВЛЯЕТСЯ АНДРЕЙ ГЛАДКОВ. МЫ ПОИНТЕРЕСОВАЛИСЬ У НОВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ О СОСТОЯНИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА, ПЛАНАХ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАМЫСЛАХ КОМПАНИИ НА БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ.

Андрей Дмитриевич, как Вы оцениваете динамику рынка лизинга в своем сегменте? Наблюдаете ли его восстановление?

Рынок лизинга грузовых автомобилей класса КАМАЗ (полной массой 14–40 тонн) сократился в 2015 году на 37 % и составил примерно 15 тысяч единиц. Но уже в 2016-м он вырос почти на 70 % – до 25 тысяч. Восстановлению, конечно, способствовала государственная поддержка.

В первой половине текущего года восстановление продолжилось, и к концу года мы прогнозируем дальнейший рост – рынок может составить более 30 тысяч грузовиков.

На фоне господдержки, начиная с 2015 года, растет и доля лизинга на рынке грузовых автомобилей полной массой 14–40 тонн. На сегодняшний день она составляет уже более 60 %. То есть из 100 % реализованной автотехники класса КАМАЗ более 60 % приобретено по программам лизинга.

На вторую половину текущего года мы пока прогнозируем сохранение доли лизинга. Хотя во многом это будет зависеть от продолжения действия государственных программ субсидирования.

Согласны ли Вы с мнением, что сегодня мы наблюдаем активизацию регионов и спад активности Москвы?

Согласен. Такая тенденция действительно присутствует в последние годы. Например, в лизинговом портфеле нашей компании доля Москвы с 2012 года уменьшилась вдвое, а вот доли Нижегородской области и Ставропольского края увеличились на 21 % и 12 % соответственно. Выросла и доля Санкт-Петербурга в нашем портфеле – в 4 раза.

Какие цели стоят перед компанией на 2017 год? И каковы более долгосрочные перспективы?

Основная цель – увеличение продаж автомобилей КАМАЗ в лизинг от производителя. На растущем рынке мы скорректировали свой план на 23 % в сторону увеличения.

В мае была утверждена новая стратегия развития компании до 2020 года, в которой мы утвердили увеличенный бизнес-план. Планируем также нарастить портфель, увеличить выручку, развить собственную филиальную сеть.

Для чего «Лизинговой компании «КАМАЗ» филиалы?

«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» сегодня тесно сотрудничает с дилерской сетью ПАО «КАМАЗ» – это самая разветвленная дилерская сеть грузового автопроизводителя на территории Российской Федерации. Однако дилерские центры не всегда могут обеспечить все, что нужно лизингополучателю. Для обеспечения



**Андрей
ГЛАДКОВ**

Генеральный директор
Лизинговой компании
«КАМАЗ»

Фото: пресс-служба КАМАЗ Лизинг

присутствия компании в регионах и оперативного взаимодействия с клиентами на местах мы открываем сеть филиалов и представительств.

Скажите, какую часть сделок компании финансирует с применением государственных программ поддержки лизинговой отрасли?

Доля реализации техники по государственным программам субсидирования лизинговой отрасли у «КАМАЗ-ЛИЗИНГа» более 90%. Это очень высокий показатель. Например, пару лет назад процент реализации по трем программам («Льготный лизинг», «Утилизация» и программа субсидирования покупки техники на газомоторном топливе) составлял около семидесяти двух, и мы считали, что это очень много. На сегодняшний день отмечен высокий интерес лизингополучателей к «Льготному лизингу», большая часть обращений в наш колл-центр касается именно

этой программы. В июле стартовали 3 новые программы: «Российский тягач», «Российский фермер» и «Свое дело», по которым субсидия выше, чем в «Льготном», на 2,5% – 12,5%.

Андрей Дмитриевич, каких промежуточных результатов уже добилась ваша компания в текущем году?

Начиная с марта, «Лизинговая компания «КАМАЗ» каждый месяц стабильно перевыполняет утвержденный бизнес-план. По итогам полугодия перевыполнение составляет 25% – более 700 единиц автотехники КАМАЗ и НЕФАЗ против запланированных 560, а в сравнении с таким же периодом прошлого года мы выросли на 33%. Июнь же текущего года – абсолютный лидер по продажам за все годы работы компании.

Впечатляет. А кроме этого, на что сегодня направлена деятельность вашей команды?

Совершенствуем методологию управления рисками, перестраиваем бизнес-процессы, ускоряем время взаимодействия с клиентом. Ведём серьезную работу с дебиторской задолженностью: её процент жёстко контролируется и удерживается на безопасном для компании уровне. Отслеживаем все тендерные процедуры по закупке автотехники, проводящиеся на территории страны, организуем участие в них. Ведём плотную работу с госорганами по участию в национальных и региональных программах субсидирования отрасли.

Недавно, в мае, мы вывели на рынок четыре новых продукта, каждый из которых отражает интересы своего сегмента целевой аудитории. Три продукта направлены на малый, средний и крупный бизнес, а четвертый акцентирует внимание на скорости принятия решения о сделке – «Экспресс-лизинг». Такого продукта в практике компании ещё не было.

В дополнение к обновленной продуктовой линейке мы запустили две акции для своих клиентов: «Золотая сотня» и «Царское предложение». Первая дает беспрецедентные условия лизинга нашим повторным клиентам, вторая – специальные условия приобретения самосвалов и автопоездов.

«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» всегда был динамичным подразделением КАМАЗа. Удачи вам в реализации стратегических планов.

Спасибо.



СУДЕБНЫЕ ПРИСТАВЫ ХОТЯТ ЗНАТЬ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АРЕСТОВАННОГО ИМУЩЕСТВА

Позиция ФССП по вопросу арестов транспортных средств и запретов на совершение регистрационных действий следующая: наложение ограничений на регистрационные действия в отношении транспортных средств, находящихся в собственности лизинговых компаний, с точки зрения ФССП, является мерой обеспечительного характера в рамках исполнения судебными приставами служебных обязанностей по розыску имущества должника.

Информация, полученная судебными приставами по запросу из электронной базы ГИБДД и содержащая данные о том, что транспортное средство зарегистрировано за должником, но находится в собственности лизинговой компании, не является документальным подтверждением права собственности лизинговой компании и требует дополнительного документального подтверждения. Информация, полученная судебными приставами из электронной базы ГИБДД, используется только для применения предварительных обеспечительных мер.

С учетом указанной позиции, а также в целях оптимизации работы приставов предполагается в августе-сентябре 2017 года издать инструктивное письмо: в целях документального подтверждения права собственности на транспортное средство ФССП считает необходимым после применения приставами обеспечительных мер запрашивать у лизинговой компании и должника договор лизинга, а также информацию о задолженности по договору лизинга. После получения информации о том, что транспортное средство является собственностью

лизинговой компании, а не должника по исполнительному производству, судебный пристав должен будет снять все ограничения, аресты. Вместе с тем представителями ФССП не было озвучено, какие сроки выполнения таких действий приставам будут содержаться в письме.

В то же время применение приставами инструктивного письма может не привести к снижению значительных временных и финансовых издержек, которые лизинговые компании несут при снятии ограничительных мер, наложенных на их собственность судебными приставами.

В этой связи ФССП предложено совместно с лизинговым сообществом разработать пакет мер, исключающих наложение обеспечительных мер на имущество лизингодателей по долгам третьих лиц, а также максимально упрощающих процедуру снятия ограничений на транспортные средства, включая, при необходимости, инициа-

В центральном аппарате Федеральной службы судебных приставов России состоялось обсуждение в рабочем порядке вопросов, связанных с установлением запрета на совершение регистрационных действий в отношении транспортных средств, являющихся предметом лизинга. Об этом сообщается на сайте подкомитета по лизингу Торгово-промышленной палаты РФ.



Фото: из открытых источников

ние внесения изменений в законодательство о лизинге и об исполнительном производстве.

В частности, например, имеет смысл установить минимальные сроки запроса приставами договора лизинга и рассмотрения полученных документов, установить приемлемые сроки представления лизинговой компанией договора лизинга в соответствии с бизнес-процессом.

По результатам практики применения инструктивного письма приставами на местах предложено организовать повторную встречу осенью 2017 года.

Также предполагается рассмотреть возможность внесения законодательных изменений, предусматривающих особый порядок в рамках исполнительного производства в отношении имущества, находящегося в собственности лизинговых компаний.

Источник: Banki.ru ■■■

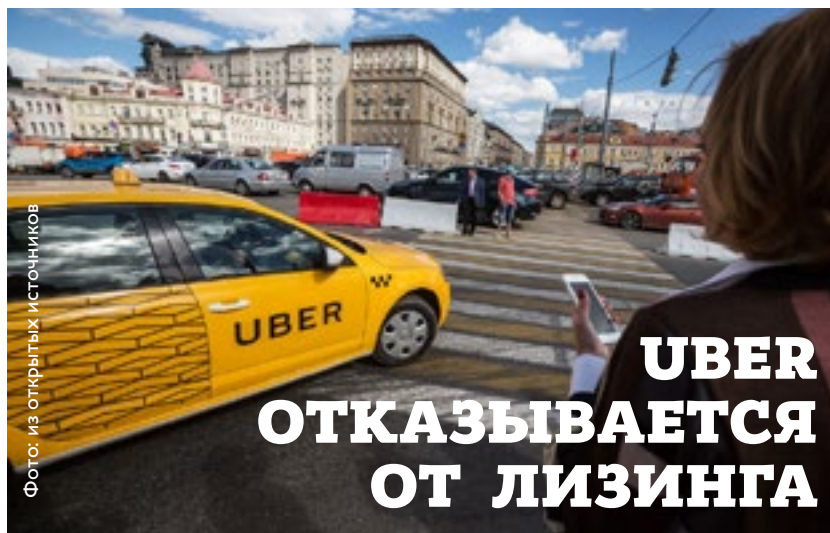


Фото: из открытых источников

UBER ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ ЛИЗИНГА

Один из крупнейших в мире сервисов такси Uber хочет закрыть свою лизинговую кампанию по субстандартной продаже автомобилей. Как сообщает The Wall Street Journal, причина – крайне большие убытки.

Лизинговая компания Xchange Leasing LLC была создана Uber в 2015 году. На нее возлагали большие надежды на рынке автокредитования, однако сейчас компания намерена либо продавать либо закрывать большую часть этого бизнес-направления уже до конца текущего 2017 года.

Топ-менеджмент Uber принял решение закрыть Xchange после того, как стало понятно, что средние потери на одном автомобиле в лизинге были сильно недооценены. Изначально были заложены потери в \$0,5 тысячи за машину, но руководство Xchange недавно сообщили в головную компанию, что на самом деле потери были ближе к \$9 тысячам за автомобиль, что в 18 раз выше, чем ожидалось.

Источник: Прайм ■■■

HERTZ GLOBAL HOLDINGS ЗАФИКСИРОВАЛА КВАРТАЛЬНЫЙ УБЫТОК

Американская компания Hertz Global Holdings, предоставляющая автомобили в аренду, зафиксировала убыток во втором квартале в связи с падением спроса на лизинг бывших в употреблении автомобилей. Согласно отчету компании, скорректированный чистый убыток составил \$52 млн или 63 цента на одну акцию по сравнению с чистой прибылью в \$35 млн или 41 цент на бумагу годом ранее. Аналитики, в свою очередь, прогнозировали прибыль на уровне 20 центов на акцию.

Выручка в рассматриваемом периоде уменьшилась с \$2,3 млрд годом ранее до \$2,2 млрд, что совпало со средними ожиданиями аналитиков Уолл-Стрит.

Заметим, что с начала текущего года бумаги Hertz подешевели на 34%.

Источник: Финам ■■■



Фото: из открытых источников

Теперь и электромобили передают в операционную аренду



В Соединённых Штатах на территории Калифорнии, а также Орегоны открыли лизинг на авто Honda Clarity Electric текущего модельного года. В авто будет доступна масса дополнительных функций. На сегодняшний день растет мода на авто с полностью электрическими моторами. Вследствие этого Honda тоже решила идти в ногу с мировым прогрессом. Первым вкладом непосредственно в будущее автокомпаний является электрокар типа Honda Clarity Electric текущего года. Версия пришла на смену модели Honda Fit EV. У Clarity под капотом работает электромотор на 161 лошадиную силу.

Лизинг можно оформить на территории Орегоны и Калифорнии. При этом первый взнос достигает 1 730 долларов. Потом каждый месяц на протяжении 3 лет следует выплачивать 269 долларов, не учитывая налоги. За год можно проехать не больше 32 000 км. Компания Honda к 2030 году собирается перевести минимум 70 процентов своей продукции на гибридные либо электрические силовые агрегаты. ■■■

Фото: из открытых источников



ЖИЗНЕННЫЙ ЭЛЕКСИР ПРОДАЖ



Как в алхимии главной загадкой является перерождение металлов в золото, так в науке и искусстве продаж центральной темой остаются поиск, перековка и развитие продавца обыкновенного, заурядного в мастера, драгоценный актив для любого бизнеса. Вот о профессионализме в области продаж и сопутствующих направлениях бизнеса мы поговорили с Юрием Ерёминым, прошедшему длинный путь от руководителя небольшого регионального представительства до топ-менеджера одной из крупнейших лизинговых компаний России.

Итогом разговора для нас стал новый уровень понимания, каким должны быть идеальный продавец и организация самого процесса продаж. Но мы не будем здесь спешить с нашими выводами и, тем более, их навязывать, а предлагаем читателю вместе пройти через узловые точки диалога. Главное - чтобы вы сами подумали и для себя решили, насколько злободневными являются наблюдения и советы Юрия Александровича

Гореть, но не сгорать!

Начали мы беседу с вопроса о причинах «выгорания» людей в продажах, потери интереса к этой профессии. Тем более, что профессия продавца супердинамичная и утратить остроту восприятия и динамику действий здесь довольно просто, но и последствия всегда серьезные: невыполнение плана, потеря дохода, увольнение...

Эта проблематика одна из ключевых в любых продающих компаниях, а в тех, которые реализуют сложные продукты, например, финансовые услуги на конкурентных рынках, — одна из самых важных. Почему? Невозможно добиваться успеха в бизнесе, если сотрудники подразделений продаж работают без желания, без интереса, а только из-под палки или из-за вознаграждения — «спустя рукава», как говорится...

Как собрать эффективную команду, как с ней работать, чтобы она достигала поставленных целей, работала с желанием и «искрой в глазах», не ждала пятницы, а ждала наступления понедельника? И знаете, кто об этом должен думать каждый день, и кто отвечает за результат и настроение в коллективе? Конечно, руководители! Фатальные причины любого «выгорания» на работе кроются в ошибках менеджмента! При этом я не умаляю ответственность каждого за собственную судьбу, выбор профессии, компании, ответственность за порученный участок процесса, свой уникальный вклад (книга Стивена Кови «Семь навыков высокоэффективных людей» является настольной и, как принято говорить, «всего меня перепахала»), но... В коллективе должен быть лидер, и если

Руководителем не становятся после получения диплома MBA или после назначения на должность. Более того, руководителем может быть далеко не каждый (5–10% могут быть руководителями если взять, например, за 100% всех сотрудников в компании). Эта профессия подразумевает активное применение внушительного перечня знаний и навыков (отдельная большая тема): от функций менеджмента и техники публичных выступлений до коучинга и психологии. Но и это не все. Если руководитель не имеет определенных качеств характера: ответственности, справедливости, честности, принципиальности и т. д., — то он довольно быстро превращается на работе в «беспринципного дельца».

Итак, чтобы сотрудники работали долго с горящими глазами и энтузиазмом, все это должен иметь и демонстрировать в ролевых моделях сам лидер. Чтобы обладать силой, возможностями, основанием, правом мотивировать и управлять кем бы то ни было, надо для начала самому постараться приобрести навыки, умения, знания, помножить их на необходимые лидеру качества характера. И после такой кропотливой самостоятельной «сборки самого себя» сплотить и вдохновлять команду будет легко и просто.

Мои ожидания от бизнес-лидера таковы. Найди и привлеки лучших на рынке, обучи их, обеспечь инструментами, расскажи, что им делать, покажи цели, разбей на задачи, добейся понимания каждым индивидуальных целей, взаимодействуй регулярно, получай и давай обратную связь, определяй сильные стороны и таланты сотрудника и создавай условия для профессионального и личностного роста каждого члена команды. Создай свой коллектив, спаянный, прошу заметить, не круговой порукой, а общими ценностями и ответственностью за результат.

он есть, именно он отвечает за вопросы мотивации сотрудников и должен постараться не допустить такой болезни коллектива, как «выгорание».

Энергия и мысль лидера

Все-таки, что вы можете выделить как самое главное, на что должен обратить внимание руководитель при работе с сотрудником, чтобы человек много лет подряд с неослабевающим энтузиазмом трудился в компании?

Бесславные ублюдки «делают ноги»

Но позвольте, во многих компаниях делают ставку на вполне определенный психотип сотрудников, ярко описанный еще Квентином Тарантино в фильме «Бесславные ублюдки», — это циничные, никого не жалеющие, идущие к цели по «трупам» клиентов...

Лизинговый бизнес в этом смысле интеллигентный и отличается индивидуальным подходом к каждому клиенту и бережному к нему

отношению, тем более в условиях неопределённости и волатильности на автомобильном и лизинговом рынках, которая преследует нас на протяжении уже многих лет. Мне ближе иметь в своей команде вежливых и преданных «защитников Родины», чем деляг, добивающихся целей любым путем. Слишком «короткие ноги» во втором случае, тем более, что риски возможного ущерба от циничных продавцов могут оказаться значительными, ведь арсенал оппортунистических действий широк – это и «увод» информации о сделках, и даже сговор с клиентом, и переход из компании в компанию (туда, где беглецу кажется легче процедур и быстрее можно лично заработать)...

Но, все равно, от идеи индивидуальной работы с каждым продавцом пахнет нафталином или социалистическим прошлым, Вам так не кажется?

Я не могу согласиться, что индивидуальная работа с людьми – это пережиток прошлого. Каждый из нас ждет индивидуального подхода к себе и, если в коллективе так поставлена работа с сотрудниками, только тогда и возможен результат, когда 1+1 равно не 2, а 10, 20... и даже 100, это и есть синергия, это один из секретов успешного бизнеса!

Продавцам необходимо постоянно рассказывать о меняющихся целях развития компании, об изменении конкурентной среды, о новых продуктах и приемах продаж. Все время, всю дорогу подкидывать что-то новенькое. И параллельно воспитывать патриота компании через признание значимости его или ее личного вклада в общее дело.

Побеждает команда

А как же планы, отчеты, статистические показатели? Ведь на это в первую очередь обращают внимание собственники!

Да, в современном бизнесе торжествуют технократы и счетоводы, которые управляют цифрами и за ними не видят живых людей, иногда свою лень или отсутствие компетенций, собственную профнепригодность. Так камуфлируют менеджеры, кто-то искренне заблуждается, находясь не на своем месте... но позволю себе один пример, и пусть он будет футбольным. Известна поговорка, что в футбол играют многие, а побеждает – сборная Германии. А почему так часто это происходит, и мы в июне видели, что die Mannschaft способна выигрывать даже вторым составом? Там поставлена много уровневая система работа с молодежью, последующее селекция,

обучение и т.д. Поэтому на поле у них выходят не 11 отдельных игроков, а целостный организм, а именно, – Команда с большой буквы, объединенная единой идеей, где каждый готов и знает свой маневр в интересах сборной: потерпеть, сыграть не на своей позиции, и пас отдать вовремя, и подстраховать...

Что еще важного в теме предотвращения возможного выгорания Вы можете с учетом личного опыта отметить, передавая эстафетную палочку молодым руководителям отделов продаж?

Основной своей задачей в плане предотвращения возможной усталости и потери интереса к работе я считал и считаю предотвращение глупейших ошибок менеджмента. О них я говорил выше. Здесь, во врезке (см. стр. 57, ред.), прошу ознакомиться дополнительно с двумя практическими инструментами командообразования, которые можно успешно применять в работе.

Самое главное – это простой и своевременный человеческий разговор. Может так случиться, что твой коллега находится не на своем по признанию месте, и ему, отстающему, больше по душе работа аналитика или бухгалтера. Были случаи, когда ко мне подходили с такими просьбами продавцы о переводе на другую позицию, так зачем терять человека, лояльного компании? Мы находили возможность перемещения: ставили в резерв, ждали, пока освободится заветное место по другому профилю. Бывает же всякое, с людьми надо почаще разговаривать и диагностировать их состояние!

Познай самого себя

А какова при таком подходе постоянного инвестирования в развитие человеческого капитала роль самих продавцов? Создается впечатление, что в компании, где Вы трудились, продавцы были просто-таки обласканы вниманием руководства!

Выполнение планов продаж никто не отменял. Каждый продавец, руководитель отдельного подразделения отвечает за свой результат, невыполнение плана наказывается материально, а не выполнение плана более двух раз подряд – это повод ставить вопрос об увольнении. Считаю, что это справедливые условия, так должно быть – целей надо достигать всегда. Не достигаешь – уходи. Если требовательно относишься к себе, то имеешь право ожидать аналогичного подхода от подчиненных.

Необходимо в определенном порядке и формате информировать сотрудников о происходящем на рынке и в компании, определять задачи, контролировать их выполнение, выстраивать каналы коммуникаций по вертикали и горизонтали. Для этого надо создать систему встреч, совещаний, обучения. Распределить по уровням сотрудников и по времени, запланировать и ознакомить сотрудников с планом коммуникаций. Встречи проводятся в разном формате – это и очные собрания, аудиторные тренинги, совещания по видеосвязи, видео- конференции, вебинары, личные отчетные встречи и т. д.

В ходе вариативных по форматам занятий можно постоянно обмениваться данными и идеями, а также отчитываться в своеобразной системе координат: выполнение планов – новые знания о рынке – новые приемы продаж – обновление продуктовой линейки – карьерная мотивация- перспективы роста компании. Мотивация не должна преобладать только на материальном уровне, важно создать и развивать элементы живой, дружелюбной, человеческой корпоративной культуры. Создавать условия неформального общения и признавать заслуги по возможности каждого из коллег. Как это сделать? Опять же, полезно создать систему конкурсов, наград, регулярно собирать лучших и отмечать их успехи публично. Победителей можно и нужно отмечать, и награждать, например, лучшие сотрудники получают грамоты, значки, ценные подарки, а лучшее подразделение, кроме грамоты и благодарностей руководства ежегодно завоевывает хрустальный кубок по типу кубка Стэнли в НХЛ.

Бороться и искать!

И где можно отыскать подобных сознательных продавцов в наши нестабильные времена? Вы ведь не всех и каждого брали под такую «человеколюбивую» концепцию?

Да, найти хороших сотрудников очень сложно, а когда нужно найти не одного или двух, а несколько десятков – сложнее на порядки. Но чем хороши сложные ситуации, кризисы, они помогают находить новые нестандартные решения.

Мы разработали в компании систему «массового подбора», которая позволяла выбрать из большого числа приглашенных кандидатов именно того формата, который нужен компании, сформировать даже два состава, кого-то отправить в резерв.

Разумеется, мы не были застрахованы от «попутчиков», тех, кто потом сам уйдет, чтобы где-нибудь заработать с меньшими усилиями.

Так у вас же получалось в итоге два равноценных состава, как в футбольной сборной Германии!

Примерно так, только за период испытательного срока второй состав отсеивался: кто-то сам уходил (уже названные выше «попутчики»), кого-то мы отсеивали или отправляли в резерв. Оставались волки, волчата, которые сами себе искали добычу, ведь они попадали не в кэптивную лизинговую компанию, а в розничную и, соответственно, поиск новых клиентов осуществлялся в обстановке куража, драйва, что называется, «на адреналине». Незабываемое ощущение, когда утром ты приходишь в офис как на ринг – с острым желанием всех победить – и конкурентов и обстоятельства!

Найти и не сдаваться!

И какой в итоге у нас получается портрет идеального продавца розничной лизинговой компании?



Система оплаты труда – это ключевой инструмент в руках руководителя для достижения оперативных целей бизнеса. Формула расчёта вознаграждения может гибко настраиваться на то, какую цель планирует достичь Компания и какие задачи решает подразделение продаж.

В зависимости от ситуации и решаемых задач бонус для менеджеров по продажам, как правило, 60–70 процентов, остальное – фиксированная часть. Процент рассчитывается от суммы сделки или от размера инвестиции компании (стоимость предмета лизинга минус первый платёж клиента). Продавцы могут также получать вознаграждение за реализацию дополнительных продуктов (консультации, техническую поддержку и др.), также они должны быть материально заинтересованы продавать дороже и в установленном количестве (в штуках), т. е. ритмично выполнять плановые обязательства по различным количественным и качественным показателям в определённые временные периоды.

Если сделка срывается, то бонусы по сделке продавец не получает; разумеется надо анализировать причины и этапы на которых «не прошла» возможная сделка, чтобы устранять ошибки системы в целом и не демотивировать сотрудника.

Идеальный кандидат сам жаждет и рвется работать, глаза у него горят. Обязательно дружелюбный экстраверт с харизмой, он нравится тебе после первого слова, сразу, обаятельный, с позитивным отношением к жизни и к людям. В народе таких называют «продавец от Бога». Он проявляет на собеседовании в тестовых упражнениях смекалку и быстроту реакции, берет на себя инициативу. Не реагирует остро на негатив, он его перерабатывает в энергию движения вперед.

Но есть еще два критерия, и они супер-важные!

Заинтриговали!

Об одном я уже упоминал – это наличие жизненных и профессиональных целей, умение выстраивать траекторию личностного роста. Часто к этому относятся поверхностно и легкомысленно, цели вроде есть, но расплывчатые, не сформулированные, и не записанные. Тогда мы, менеджеры, не в состоянии понять, зачем кандидату сдалась именно наша компания и чем кандидат и наш бизнес могут оказаться друг другу полезными.

Второй критерий – быстрое обучение новым знаниям. Я бы так сказал умение обучать-

ся сразу на ходу и не бояться нестандартных ситуаций. Иногда кандидата вводила в ступор задача на устный счет – 10 умножить на 12, а уж 12 на 15 умножить в уме не мог почти никто, даже на бумаге.

Бытует мнение, в корне ошибочное, что продавцы – персонажи недалекие, какие-то неудачники по жизни. Не знаю как у других, но в лизинговом розничном бизнесе успешный продавец обязан быть и психологом, и юристом для объяснения тонкостей сделки, и аналитиком, и экспертом по продуктам, и финансистом – чтобы показать взаимную выгоду, и быть с компьютером на «ты» и так далее...

Чистка системы

Убедили! При таких критериях отбора и после прохождения процедуры отсева в несколько этапов, наверное, случаев мошенничества продавцов компании совсем не было?

Бизнес-модель, прочность процедур, стойкость коллектива постоянно тестируется изнутри и извне. Обмана нельзя избежать совсем, подтасовки надо использовать для развития системы, коллектива, компании. С некоторой

позиции – это даже хорошо, система становится эффективнее и чище.

В любой системе, завязанной на человека, могут и скорее всего рано или поздно проявятся индивидуумы с криминальными талантами. Так вот, эти самые криминальные таланты постоянно и абсолютно добровольно тестировали систему на предмет нахождения всяческих процедурных лазеек. Ну а если проблема обнаружена, мы видим недостатки системы, отлично! Найденные пробелы устраняются, организм крепнет, выявленные нарушения помогают оперативно блокировать каналы утечек информации, прямого воровства. Это ведет к совершенствованию, доработке бизнес-модели.

А как с «текучкой» боролись? Понятно, что вышеупомянутых жуликов приходилось выгонять, а с остальными?

Опыт мой свидетель, что кроме нечистых на руку склонность к перемене мест демонстрируют как раз «наемники» – именно они как маленькие хвостатые грызуны спешат покинуть корабль при сильной качке. А с достойными сотрудниками конечно расставались, скрипя зубами и с болью в сердце, но в целом на позитивной ноте, могли встретить их у конкурентов, но всегда знали, что при адекватном расставании и корректном подходе вреда нашей компании они не принесут.

Максимально выше планку!

Здесь мы плавно переходим от людей к общим правилам построения отдела продаж в лизинговом бизнесе. Есть ли здесь с Вашей точки зрения строгие закономерности?

Хочу напомнить одну из парадигм Стивена Кови, я уже упоминал его книгу, так вот, он мудро заметил: «Начиная что-либо, необходимо заранее, в начале пути ясно и четко представлять конечную цель».

Могу поделиться советом: при планировании продаж всегда оставляете зазоры, т.е. если вам надо сделать 100 %, то планируйте с продавцами 110–115 %, особенно это важно при старте компании, развитии продаж. Здесь суть не только в элементарной перестраховке, но и в спортивном принципе. Планка для прыжка должна висеть на максимальной высоте, иначе спортсмен теряет мотивацию.

Кстати, почему автомат Калашникова такой неприхотливый? Потому что в конструкции изначально были предусмотрены зазоры, позволяющие нивелировать грязь, воду, перекосы и прочие посторонние воздействия. Может быть, в Европе и у американцев этот прин-

цип не так актуален, но мы в России, поэтому у нас АК, а у них М-16.

При напряженном планировании «с горкой» и при наличии CRM теряется индивидуальный подход к каждому клиенту?

Нет, не теряется. Это как раз искусство продавца. С одной стороны, процедуры действительно максимально автоматизированы. Это уже современный стандарт рынка. С другой стороны, нужно встретиться с клиентом на этапе сбора документов, проверки его бизнеса. Личная встреча с клиентом – отличная возможность установить доверительные отношения, что очень важно для дальнейшего долгосрочного сотрудничества. Если глаз наметан и рука набита, то времени было вполне достаточно на адекватную оценку возможностей лизингополучателей и быстрое проведение сделки

CRM – это не модные штучки!

Вы упомянули об автоматизации бизнес-процессов. Какую роль в этом играет CRM, и какие трудности могут возникнуть при внедрении такой системы?

Самое главное! CRM – не просто детализированная база данных или современные модные штучки, это важнейший инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, что очень важно для развития бизнеса. Правильно выбранная система и быстрое профессиональное внедрение CRM, конечно приносит пользу, а случается и большой вред. Приходилось сталкиваться и с тем и другим.

Основная проблема найти общее понимание на уровне менеджмента, что делаем, зачем, как? Если есть согласованность видения между руководителями продаж, маркетинга, ИТ, то придёт успех, если нет, то будут проблемы.

Например, коммуникации с ИТ. У них свой профессиональный язык и частенько проявляется своего рода профессиональная гордыня – мы, мол, знаем такое, чего никто вокруг не знает и не умеет. А гордыня, как известно, это грех... Приходилось настаивать, чтобы разработчики прислушивались к реальным потребностям «фронта» и учились воспринимать практический язык продавцов и бэк-офиса.

Зато измочаленные нервы и время окупались сторицей в будущем, так как бизнес с десятками тысяч клиентов сегодня не мыслим без CRM. Мы только что упоминали о текучке, так вот, продавец мог уйти, но хронометраж и подробная фиксация его действий оставались собственностью и активом компании.

Маркетинг – это не буклеты напечатать

Мы все время рассуждаем о статических факторах: как сохранить то, что есть- персонал, информацию, клиентов... Но ведь любой бизнес стремится к развитию, и лизинговый здесь не исключение. Маркетинг, например, его роль какая- поддержка продаж или нечто большее?

Вот как раз здесь очень важно подчеркнуть, что большую ошибку допускают те, кто сводит функционал маркетологов исключительно к поддержке и к обслуживанию текущих продаж. Буклеты к выставке подготовить, красивые и читаемые раздаточные материалы, визитки – это все значимые моменты, но это не маркетинг совсем!

Маркетинг – это острие бизнеса, попробуйте сделать ошибку в ответе на вопрос: кто наш клиент, например? Или в описании профиля клиента, при разработке нового продукта, его стоимости? Ошибки на этом стратегическом уровне, к сожалению, приходится исправлять годами, а обходятся бизнесу они зачастую потерей доли рынка, недополученной прибылью, потерянными клиентами, которых не спасут даже команда талантливых продавцов.

Чем выдающимся можете здесь отчитаться?

Есть опыт создания стандарта на рынке автолизинга по работе с дилерами, клиентами, импортерами, страховыми компаниями. Если сейчас вы посмотрите на этот рынок – то не менее 80% идей в продуктах, процессе взаимодействия с клиентом и дилерским центром разработано и внедрено командой, в которой я принимал непосредственное участие. В разные моменты играл в этой команде разноплановые роли, в том числе был лидером и идейным вдохновителем многих инновационных проектов, которые успешно использует сейчас рынок лизинга. Это и продукты с нулевым удорожанием, и мобильный офис менеджера по лизингу и многие дополнительные сервисы были разработанным мной и моей командой.

Приведите, пожалуйста, конкретный пример новаторства на рынке лизинга.

Наша команда фактически создавала и обучала рынок автомобильных дилеров, мы одни из первых пошли туда, где продаются и покупаются автомобили и именно там был наш клиент. Хотя можно было этого и не делать, а сидеть ровно и тихо и ждать входящих запросов. Мы же развернули масштабную подготовку дилеров, разъясняли именно им

выгоды предложения конечному клиенту автолизинга.

Наталкивались на недоверие тамошних продавцов, мол, вот с моим клиентом начинают работать посторонние, я их не знаю – могут отговорить приобретать автомобиль, перекинут клиента к конкурентам, не заплатят «живые» деньги – да мало ли с какими страхами приходилось сталкиваться. Терпеливо разъясняли взаимную выгоду и преимущества от сотрудничества, сейчас уже автодилеры стали капризными, приходится искать новые каналы привлечения клиентов. Страховщики, например. Отличный пласт потенциальных партнеров и живительный источник лидов...

То есть, Вы настроены оптимистично и видите направления, куда может развиваться в среднесрочной перспективе рынок лизинга?

Да, это так! Во многих европейских странах доля лизинговых сделок в общих продажах легковых авто составляет до 25–30%, в Штатах и того выше. Конечно, там другая экономическая ситуация и другое законодательство, Мы в России, можно сказать, только начинаем: наша доля – 5%. При правильной конфигурации продукта, – безопасной для лизингодателя и выгодной для лизингополучателя, налоговых льготах, развитии цивилизованного рынка продаж б/у авто, роста рынка автомобилей для малого и среднего бизнеса, стабилизации на банковском рынке можно дать позитивный прогноз развития лизинга в России.

Предлагаю завершить разговор одной и очень важной управленческой мудростью от Юрия Еремина на Ваш выбор. Сейчас в бизнес приходит молодежь из университетских аудиторий, многие получают МВА, складывается иллюзия, что «старики» и их методы руководства устарели, и все решают технологии...

Я остаюсь сторонником максимально бережного и индивидуального подхода к каждому продавцу. Неумолимые темпы автоматизации приводят нас к новому уровню требований и компетенций. Поэтому так важно определить истинные способности и индивидуальные предпочтения для сотрудников, потому что каждый хорош на «своем» месте.

Снова обратимся к аналогии. В римских легионах было по 60 центурий, центурия насчитывала около 100 человек, считай, рота. Центурия делилась на десятки. Но при любом сочетании тактических единиц главным оставался принцип – примерно на 10 воинов выделялся один начальник. В современном бизнесе 50–60% – это специалисты. 20% могут и хотят

продавать. 10–15 % – прирожденные тактические руководители среднего звена. И не более 5 % в состоянии вырабатывать и планировать стратегию развития направления или бизнеса совместно с собственниками.

Мое кредо – найти и поставить каждого сотрудника на позицию, максимально раскрывающую его потенциал, дать смысл и научить процедурам. Я, видимо, отношусь к категории рассудительных руководителей: ценю обратную связь, думаю и поступаю в духе «выиграл- выиграл», не оскорбляю подчиненных и не ищу крайних. И, самое главное, лидеру необходимо вовремя отойти в сторону, перейти в режим коучинга и не мешать работать самостоятельно.

Жизненным эликсиром бизнеса была и остается энергия людей, работающих в компании!

Беседовал Игорь Гансвинд



Фото: из открытых источников



А вы как?

Для себя несколько лет назад сделали вывод – продажи по «холодным звонкам» малоэффективны. У клиентов, которым слишком часто предлагают (даже навязывают) лизинговые услуги, складывается негативное восприятие, и результат, воплощаемый в лизинговых сделках, получается низким. Поэтому фронт-менеджера «на телефоне» мы не держим. Но это наше индивидуальное мнение.

КРП и премиальные коммерческого директора (который, собственно, и занимается привлечением клиентов) привязаны к объему заключаемых лизинговых договоров. К ситуации, когда меняется стоимость имущества, либо отказывают в заключении сделки, все относится с пониманием, т. к. осознают, что это – неотъемлемая часть нашего бизнеса. При этом есть ограничение на максимальный лимит вложений на одного лизингополучателя.

Чтобы не создавать конфликт интересов, премиальные не зависят от того, повторный ли это клиент, либо новый.

Теперь об отслеживании канала продаж. Клиентов и заявок ограниченное число, по каждой из них мы знаем, откуда она поступила и фиксируем для себя «канал продаж». Как правило – «сарафанное радио». При этом на систему вознаграждений это не влияет.

Алексей Садчиков,
генеральный директор
ООО «Аквилон Лизинг», г. Пенза

А вы?

У нас нет менеджеров по продажам. Нет обзванивающих хулиганов. Каждого лизингополучателя мы рассматриваем, как отдельный проект.

Вообще у нас не идет охота за клиентами. Мы развиваем сотрудничество на длительное время, как с Лизингополучателями, так и с поставщиками. При таком подходе не нужны обзвонки и КРП. Мы не играем в «Волк с Уолл-стрит».

Мы просто помогаем людям развиваться и делаем это на совесть.»

Андрей Белоглазов,
генеральный директор
ООО «Транслизинг», г. Челябинск

ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ ПРИЗНАН ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ ГОДА



Фото: пресс-служба Газпромбанк Лизинга

В Доме приемов МИД РФ состоялась торжественная церемония награждения главной национальной премии в области финансов «Финансовая элита России 2017». Ее лауреатами стали самые современные и развитые предприятия финансового сектора, показавшие выдающиеся результаты деятельности в 2016 году: банки, страховые, инвестиционные, брокерские компании, НПФ и др.

В номинации «Гран-при: лизинговая компания года» победу одержала компания Газпромбанк Лизинг. Принимая почетную награду, генеральный директор АО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов отметил: «Признание профессионального сообщества – это большая честь для всей команды. А для наших клиентов – это яркое подтверждение высокой надежности

и безупречной деловой репутации нашей компании. Мы будем и дальше предлагать рынку эффективные лизинговые решения, чтобы оправдать оказанное нам доверие».

Стоит отметить, что эта победа уже не первая в копилке Газпромбанк Лизинг. В разное время компания трижды становилась лауреатом премии.



«За время существования премии «Финансовая элита России» в финансовой сфере в нашей стране произошел фантастический прогресс. Он достигается ежедневным трудом всех, кто работает в этой отрасли, но главный вклад все-таки вносит элита – ведущие предприятия, стоящие в авангарде», – отметил финансовый омбудсмен Павел Медведев.



Fitch подтвердило рейтинги пяти компаний

Fitch Ratings подтвердило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента («РДЭ») АО ЛК Европлан и АО Балтийский лизинг на уровне «ВВ-», а также ООО СОЛЛЕРС-ФИНАНС, ООО Элемент Лизинг и ООО Каркаде на уровне «В+». Кроме того, пересмотрен прогноз по РДЭ Каркаде с «Негативного» на «Стабильный». Прогноз по рейтингам остальных компаний – «Стабильный».

ЛИЗИНГОВЫЙ БИЗНЕС ПАО «ЕВРОПЛАН» ВЫДЕЛЕН В ОТДЕЛЬНОЕ ДОЧЕРНЕЕ ОБЩЕСТВО

Завершилась реорганизация Публичного акционерного общества «Европлан» (ПАО «Европлан») в форме выделения из него Акционерного общества «Лизинговая компания «Европлан» (АО «ЛК «Европлан»).

АО «ЛК «Европлан» является 100% дочерним обществом ПАО «Европлан».

Такая реорганизация поможет компании и менеджменту сосредоточиться на своей основной деятельности – автолизинге и максимально раскрыть свой потенциал, говорится в пресс-релизе компании. Стратегический фокус бизнеса остается на высокой эффективности, наращивании доли рынка и запуске новых продуктов при предоставлении клиентам высококачественных финансовых услуг.

Уставный капитал выделяемого АО «ЛК «Европлан» составляет 120 млн руб., а собственный капитал по МСФО – около 8 млрд руб. Как и планировалось, на основании утвержденного акционерами передаточного акта и разделительного баланса к АО «ЛК «Европлан» перешли все активы ПАО «Европлан», связанные с лизинговой деятельностью, включая банковские счета.

Персонал и руководство компании АО «ЛК «Европлан» остались прежними.

RwC прогнозирует рост продаж грузовиков

Продажи грузовиков в России, согласно прогнозу RwC, могут вырасти на 25% по базовому сценарию – до 66 тыс. штук – и на 30% по оптимистичному – до 69 тыс. штук, следует из исследования компании.

Прежнее исследование RwC, проведенное в феврале 2017 года, пред-

полагало рост продаж грузовиков в 2017 году на 5% – до 56 тыс. штук.

Влиять будут меры господдержки – программы обновления парка, льготного лизинга, развитие рынка логистических услуг, отложенный спрос и восстановление строительной отрасли. Рынок

грузовиков растет и на фоне роста тарифов на железнодорожные перевозки, но их привлекательность может в скором времени и повыситься благодаря появлению предложения комплексных транспортных услуг и смешанных маршрутов, предупреждает RwC.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ АО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» ПО МСФО ЗА 2016 ГОД ВЫРОСЛА В 1,6 РАЗА

По результатам 2016 года АО «Сбербанк Лизинг» демонстрирует устойчивый рост финансовых показателей. Чистая прибыль АО «Сбербанк Лизинг» по МСФО в 2016 году выросла на 57% по сравнению с 2015 годом и составила 2,3 млрд рублей.



Фото: из открытых источников

Общий показатель объема нового бизнеса (стоимость предметов лизинга, без НДС) составил 82,9 млрд рублей, что на 46% (или в 1,5 раза) больше, чем за 2015 год.

Отмечен стремительный рост объемов нового бизнеса в сравнении с 2015 годом в двух сегментах: малый бизнес и микробизнес увеличились в 2,6 раза – на 158%, средний и крупный бизнес – в 3 раза, или на 209%.

В 2016 году было заключено в 2,3 раза больше (более 5500) новых договоров, клиентская база компании выросла на 41% по сравнению с 2015 годом. Чистый процентный доход составил 6,9 млрд рублей, то есть на 13% больше, при этом выручка по МСФО увеличилась на 11% и достигла 23 млрд рублей.

КАКИЕ ЗНАНИЯ, ПОЛУЧЕННЫЕ ВАМИ, ОКАЗАЛИСЬ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ?

1

Владимир ГАМЗА, председатель комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям:

В свое время я имел честь закончить с отличием Высшую партийную школу. Это был так называемый «андроповский» набор. Меня направили учиться на три года от Комитета государственной безопасности. В ВПШ тогда был создан новый факультет — управления. Все полученные там знания мне нужны до сих пор. Финансовая грамотность в сфере девелопмента дает возможность разговаривать на одном языке с застройщиками. А реагировать на постоянные изменения в законодательстве помогает юридическое образование. Считаю, что лишних знаний вообще не бывает. Я, к примеру, много читаю. Еду в метро — и читаю. И время от времени прочитанное «выстреливает», пригоняется на практике.

2

Валентин КАРНАРУК, заместитель генерального директора «Балтийского лизинга»

Главные знания — это те, которые я получил в институте. Моя специальность — «Системы автоматического регулирования». Как выяснилось позже, базовые постулаты этой науки применяются во всех сферах жизни. Человек — саморегулирующееся создание, рынок саморегулируем, современный автомобиль саморегулируется. И математическое описание этих процессов везде одинаково.

3

Дмитрий КОРЧАГОВ, генеральный директор «Балтийского лизинга»:

Это глубокий вопрос. Мировоззренчески я сформировался в десятом классе математической школы, поняв, что всего можно достичь целеустремленностью и работоспособностью. Абсолютно всего.

4

Андрей НИКОЛАЕНКО, генеральный директор лизинговой компании «Капитал»

Опыт командира роты войсковой разведки ВДВ. Финансовое образование, аспирантура, знания таможенного права — все это прекрасно, но этим могут заниматься и милые девушки. А вот усилия, которые приходится прикладывать, чтобы найти и вернуть имущество, переданное в лизинг недобросовестным получателям... Как говорится, никто, кроме нас!

5

Алексей САДЧИКОВ, генеральный директор компании «Аквилон Лизинг»:

Больше всего мне в жизни пригодились знания финансовой математики. Почему-то никто из моих одногруппников по экономическому факультету особого внимания этому не уделял, а мне полученные тогда знания помогают зарабатывать свой кусок хлеба до сих пор. В том числе и благодаря тому, что остальные выпускники экономических факультетов не находили в них ничего ценного.

Встречи нефтяников и газовиков с поставщиками и подрядчиками

Москва, улица Тверская, 22, отель InterContinental



12 сентября 2017 | НЕФТЕГАЗОПЕРЕРАБОТКА

Модернизация производств для переработки нефти и газа

Вопросы модернизации нефтеперерабатывающих и нефтехимических мощностей, проблемы взаимодействия с лицензиарами, практика импортозамещения, современные модели управления инвестиционными проектами, стандарты и требования безопасности

- OIL-GAS.RU** — Награждение лучших производителей оборудования для модернизации нефтегазоперерабатывающих предприятий по итогам ежегодного опроса нефтегазовых компаний
- База подрядчиков для модернизации НПЗ
- Настенные нефтегазовые карты
- OILFORUM.RU** — Обсуждение проблем нефтегазоперерабатывающих предприятий



17 октября 2017 | НЕФТЕГАЗСЕРВИС

Нефтегазовый сервис в России

Традиционная площадка для встреч руководителей геофизических, буровых предприятий, а также компаний, занятых ремонтом скважин. Подрядчики в неформальной обстановке обсуждают актуальные вопросы со своими заказчиками – нефтегазовыми компаниями

- OIL-GAS.RU** — Награждение лучших нефтесервисных компаний по итогам ежегодного опроса нефтегазовых компаний
- База поставщиков нефтесервисных компаний
- Настенные нефтегазовые карты
- OILFORUM.RU** — Обсуждение проблем нефтегазового сервиса



7 декабря 2017 | НЕФТЕГАЗШЕЛЬФ

Подряды на нефтегазовом шельфе

Заказчиками оборудования выступают "Газпром нефть", "Роснефть", "ЛУКОЙЛ", "Газфлот" и другие крупные компании. В условиях введения экономических санкций необходимо быстро освоить производство жизненно важного оборудования, в первую очередь запасных частей

- OIL-GAS.RU** — Выявление предприятий, способных работать для шельфа по итогам ежегодного опроса нефтегазовых компаний
- База оборудования для нефтегазового шельфа
- Настенные нефтегазовые карты
- OILFORUM.RU** — Обсуждение проблем нефтегазового шельфа



15 марта 2018 | НЕФТЕГАЗСНАБ

Снабжение в нефтегазовом комплексе

Конференция собирает руководителей служб материально-технического обеспечения нефтегазовых компаний. Обсуждается организация закупочной деятельности, практика импортозамещения, оплата и приемка поставленной продукции, информационное обеспечение рынка

- OIL-GAS.RU** — Награждение лучших производителей нефтегазового оборудования по итогам ежегодного опроса нефтегазовых компаний
- База поставщиков нефтегазового комплекса
- Настенные нефтегазовые карты
- OILFORUM.RU** — Обсуждение проблем поставок нефтегазового оборудования



23 мая 2018 | НЕФТЕГАЗСТРОЙ

Строительство в нефтегазовом комплексе

Формирование цивилизованного рынка в нефтегазовом строительстве, практика выбора строительных подрядчиков, создание российских ЕРС-фирм, увеличение доли российских компаний на нефтегазостроительном рынке, расценки и порядок оплаты проводимых работ

- OIL-GAS.RU** — Награждение лучших строительных подрядчиков по итогам ежегодного опроса нефтегазовых компаний
- База поставщиков нефтегазостроительных компаний
- Настенные нефтегазовые карты
- OILFORUM.RU** — Обсуждение проблем нефтегазового строительства

ЛЬГОТНЫЙ ЛИЗИНГ НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Специальные условия:

7 %

АВАНС

7 ЛЕТ

СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ

7 %

УДОРОЖАНИЕ



Газпромбанк Лизинг совместно с Газпромбанком и ведущим российским производителем буровых установок «Уралмаш НГО Холдинг» реализует специальную программу, которая позволяет приобрести в лизинг современное нефтегазовое оборудование на эксклюзивных условиях.



ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ

АО «Газпромбанк Лизинг»

тел.: +7 (495) 719-13-96

e-mail: info@gpbl.ru

www.gpbl.ru